

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**Departamento de Economía y Hacienda Pública**



**DINÁMICA DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN LA CRISIS  
FINANCIERA Y ECONÓMICA MUNDIAL: ESPECIAL REFERENCIA A  
LA ECONOMÍA BRASILEÑA (1990-2008)**

**Tesis doctoral realizada por Carlos Augusto Pereira**  
**Director: Dr. Prof. José Juan Franch Menéu**

**Madrid**  
**Septiembre de 2011**





**DINÁMICA DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN LA CRISIS  
FINANCIERA Y ECONÓMICA MUNDIAL: ESPECIAL REFERENCIA A  
LA ECONOMÍA BRASILEÑA (1990-2008)**

**Carlos Augusto Pereira**  
**Director: Dr. José Juan Franch Menéu**

**Tesis presentada para optar al Grado de Doctor  
en la Universidad Autónoma de Madrid**

**Programa Oficial de Posgrado en Economía  
Departamento de Economía y Hacienda Pública  
Universidad Autónoma de Madrid  
2011**



*A mis padres, hijo, esposa y familiares*



## **AGRADECIMIENTOS**

### **EN MEDIO DEL CAMINO**

En medio del camino había una piedra,  
había una piedra en medio del camino,  
había una piedra,  
en medio del camino había una piedra.

Nunca me olvidaré de ese  
acontecimiento  
en la vida de mis retinas tan fatigadas.  
Nunca me olvidaré que en medio del  
camino  
había una piedra,  
había una piedra en medio del camino  
en medio del camino había una piedra.

Carlos Drummond de Andrade  
*In Alguma Poesia (1928).*

Esta tesis doctoral, representó ser en ciertos momentos imposible de alcanzar como una “piedra en el camino” – idioma, adaptaciones, trabajar para mantenerse, compartir piso, hacer compra, limpiar la casa, cocinar, lavar la ropa y planchar, viajes de tren, metro, autobuses, calor, lluvia, viento, nieve y frío, además extrañar los familiares y amigos del otro lado del “charco” - todo eso lejos de casa. Era una piedra muy pesada para llevar sólo, entonces surgieron los amigos en España, y gracias a ellos la piedra se tornó más leve, y maleable, en resumen, esta victoria alcanzada tiene la participación de cada uno de Vosotros. ¡Gracias!

En primer lugar y de forma muy especial quiero agradecer el trabajo realizado por mi director de tesis, el Profesor Dr. José Juan Franch Menéu, sin cuyo apoyo y consejos hubiera sido difícil superar los momentos más críticos de todo este periodo. Le doy las gracias por los múltiples borradores que ha revisado y por todo el tiempo que ha dedicado a la cuidadosa lectura, análisis y enriquecedores comentarios de los diversos capítulos. Pero no podría quedarme sólo en los agradecimientos académicos, le doy las gracias también porque este tiempo trabajando a su lado ha forjado una relación personal que difícilmente sabría expresarle en estas palabras preliminares. Muchas gracias.

A los Profesores de la Universidad Autónoma de Madrid especialmente: Dr. Maximino Carpio, Dr. Jesús Martín Niño, Dr. Pedro Morón, Dr. Julimar da Silva Bichara, Dr. Jesús Gil Fuensanta, Dra. Carmen Pérez, Dr. Álvaro Salas por las conversaciones, discusiones realizadas con ellos, me han dado un enfoque diferente de la investigación y han contribuido a formarme intelectual y profesionalmente. A los profesores del Máster en Desarrollo Económico y Políticas Públicas donde todo empezó, aquí representados por: Dr. Antonio Vázquez Barquero, Dr. Alfonso Gil, Dra. María Vara, Dra. Paloma Tobes, Dra. Dolores Dizy. Debo mi reconocimiento también al Profesor Dr. Gerardo Fujii, por acogerme en las Estancias en la Universidad Nacional Autónoma de México y por haberme brindado su amistad, y al Amigo Profesor Dr. Sandro Eduardo Monsueto de la Universidad Federal de Goiás, por todo.

Institucionalmente tengo que dar mis agradecimientos a la Universidad Nacional de México y la Universidad Autónoma de Madrid, gracias por las becas para la realización de las dos estancias en México en la UNAM, me permitió una gran oportunidad para dar un impulso a esta labor que ahora concluye.

A mis amigos en España, México, Singapur, Chile, Colombia, Siria, Angola, China, Polonia, Dinamarca, Bolivia, India, Uzbekistán, Inglaterra, Honduras, Costa Rica, Rep. Dominicana, Cabo Verde, Estados Unidos, Bélgica, Ecuador, Camerún, Japón, Rusia, Francia, Egipto, Alemania, Marruecos, Italia, Argentina y Brasil mi gratitud por haber estado siempre junto a mí, apoyándome en los momentos de debilidad, compartiendo las alegrías y las tristezas de todo este tiempo. Gracias a Angélica y su familia, porque sin su incondicional apoyo y su amistad, este camino hubiera sido mucho más duro. También agradezco a María Luisa, María Eugenia, Jasmine Hong, Paloma, Cristina, Paloma Madre, Julia, Paco, Fernando, Diego, Merche, Miguel Ángel, Memo, Sofía y Fernando (en Chile), Martín y Violeta (Los canarios), Tamara, Nuria, Cándida, Rosa, Don Fed, Don Lorenzo, Don Luís, Edilson, Graziela. Y dos personas de manera muy especial, debido a que sus labores favorecen mucho a nosotros los alumnos: Reyes y Charo por todo lo que hicieron durante el Máster y en esta nueva etapa. Mi más sincera gratitud, especialmente, a todos los que habéis participado conmigo y con los cuales he compartido muchas inquietudes en todo este periodo.

Que puedo hablar que “había una piedra en el camino” y ahora no hay más gracias a vosotros, ¡Mis Amigos!

*En Madrid a 05 de septiembre de 2011*



## **INDICE**

### **INTRODUCCIÓN GENERAL.....15**

### **CAPITULO 1 - DINÁMICA Y TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA EN EL PERÍODO 1990-2008**

1.1. Introducción.....	23
1.2. Transformaciones en la economía brasileña en la década de 1990.....	24
1.3. Transformaciones de la economía brasileña de 2000 hasta 2009.....	35
1.4. Algunas consideraciones sobre el mercado de trabajo brasileño de 1990 hasta 2008.....	44
1.5. La economía informal y las microempresas.....	50
1.6. Formas “no tradicionales” de actividades de la economía informal.....	59
1.7. Evidencia empírica de la informalidad en el trabajo voluntario en Brasil.....	66
1.8. La economía solidaria o las monedas sociales .....	71
1.9. La situación fiscal en Brasil desde 1990 a 2008 relacionada con el mercado de trabajo.....	77
1.10. Reflexiones parciales.....	82

### **CAPITULO 2. ECONOMÍA INFORMAL**

2.1. Introducción.....	87
2.2. Definición y relevancia de la economía informal.....	88
2.3. Los enfoques distintos sobre economía informal.....	94
2.3.1. Enfoque de la economía dual.....	94
2.3.2. Enfoque estructuralista.....	98
2.3.3. Enfoque de la no regulada.....	99

2.3.4. Enfoque neoclásico.....	100
2.4. Variedad conceptual del sector informal.....	101
2.5. Las características de la economía informal.....	110
2.6. Debate sobre las causas y factores de la economía informal.....	114
2.7. Métodos de estimación.....	118
2.7.1. Formas de estimación de la economía informal.....	119
2.7.2. Métodos muestral.....	119
2.7.3. Método de auditoría tributaria.....	120
2.7.4. El método de la diferencia entre los gastos nacionales y las estadísticas de la renta.....	120
2.7.5. El método de la diferencia entre la tasa de participación de la fuerza de trabajo real y su medida oficial.....	121
2.7.6. Modelo de demanda por monedas.....	121
2.7.7. El acercamiento de las razones de las transacciones.....	122
2.7.8. Modelo utilizando múltiples causas y múltiples indicadores.....	123
2.7.9. Método de consumo de energía eléctrica.....	124
2.8. Planteamiento del problema para la economía brasileña.....	125
2.9. Reflexiones finales.....	130
 <b>CAPITULO 3. LOS TRIBUTOS</b>	
3.1. Introducción.....	135
3.2. Los impuestos.....	139
3.3. Tributación y sus principios.....	142

3.4. Diseño del sistema de tributación en Brasil.....	146
3.4.1. Los impuestos sobre productos.....	149
3.4.2. Contribuciones de la seguridad social y OILPS.....	149
3.4.3. Tributos sobre la renta, el patrimonio y el capital.....	150
3.5. Evolución de los gastos públicos en Brasil .....	152
3.6. Evasión tributaria y elusión fiscal.....	158
3.6.1. Métodos para estimar la evasión fiscal .....	164
3.6.2. Algunas variables determinantes de la evasión: oportunidad, costos de conformidad, cuotas.....	164
3.7. El PIB y la carga tributaria en Brasil.....	166
3.7.1. El PIB.....	166
3.7.2. La carga tributaria.....	169
3.8. Reflexiones parciales.....	177
 <b>CAPITULO 4. EL EFECTO LAFFER</b>	
4.1. Introducción .....	183
4.2. Fraude fiscal y carga tributaria.....	183
4.3. Efecto Laffer .....	189
4.4. Curva de Laffer para economía brasileña.....	192
4.5. Resultados de los modelos.....	195
4.5.1. A nivel per cápita.....	195
4.5.2. A nivel agregado .....	197
4.6. Reflexiones parciales.....	200

## **CAPITULO 5. SIMULACIONES CON LOS TIPOS DE INFORMALIDAD DEL MERCADO LABORAL**

5.1. Introducción.....	205
5.2. Algunas características del trabajador informal brasileño.....	207
5.2.1. Clasificación de los trabajadores informales en Brasil.....	210
5.3. Un análisis de regresión para los cuatro tipos de informalidad en el mercado de trabajo brasileño.....	215
5.4. Discusión de los resultados.....	220

## **CAPITULO 6. CONCLUSIONES GENERALES 231**

### **ANEXOS Y APÉNDICES**

Anexos – capítulo primero.....	249
Apéndice al capítulo cuarto.....	276
Apéndice al capítulo quinto.....	284

## **BIBLIOGRAFÍA 303**





## INTRODUCCIÓN GENERAL

Desde de la mitad de la década de los ochenta, en Brasil se inició un importante proceso de reestructuración Económica, Política y Social a raíz del fin del régimen militar y la redemocratización política, con la promulgación de una nueva Constitución en 1988. A ello se añadió la crisis económica derivada del choque del petróleo ocurrido y además una alta tasa de endeudamiento externo y una inflación descontrolada en la década. Consecuentemente se produjo el agotamiento del modelo de desarrollo orientado al mercado interno basado en la sustitución de importaciones y gestándose fuertes transformaciones en las condiciones productivas e intercambio comercial. El papel del Estado sufrió un fuerte cambio, pasando de un Estado-empresario a un Estado-regulador. Esto representó una mayor integración con el resto del mundo, pero apenas se hizo notar en relación con los flujos comerciales.

En la década de 1990, el gobierno impulsó una estrategia de apertura económica que comenzó con la inserción del país en el proceso de globalización y se estableció a lo largo de dichos años mediante diversos acuerdos con otros países. Esta estrategia revelaba la intención de desregular los mercados financieros y de inversión extranjera directa, y la necesidad de incorporar al país de lleno en los mercados internacionales, mediante la reducción de barreras arancelarias y la reglamentación de los intercambios comerciales. De esta manera, la política económica se caracterizó por la privatización de empresas, menor intervención del Estado en la economía y estrictos controles sobre la inflación y el déficit público. El diseño de la estrategia macroeconómica del gobierno pasó a estar delineada por la influencia del Consenso de Washington (representado por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional), Monsueto, (2008) y Soria (2008).

Sin embargo, los primeros años de la década de 1990 estuvieron marcados por la crisis financiera, que significó la caída del PIB en los tres primeros años, teniendo en el año 1990 un crecimiento negativo de -4,40%, de 0,90% en 1991, y nuevamente negativo, -0,47%, en 1992. Esto implicó un ajuste de las políticas de desarrollo y un cambio en el comportamiento del mercado de trabajo, que respondió al ciclo de bajo

crecimiento económico adoptando nuevas formas de organización de la producción y del sistema laboral. Por ello, como respuesta a la tensión de la competencia externa, las empresas transforman sus métodos de producción, adoptando innovaciones tecnológicas y disminuyendo los costes con el objetivo de su supervivencia. Una de las secuelas de estas decisiones fue la reducción del empleo asalariado en las grandes empresas ya que o bien los trabajadores acababan en el paro o trabajando en las pequeñas y medianas empresas que absorbieron cantidades importantes de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la mano de obra que no consiguió recolocarse y que, además, no tenía derecho al seguro de desempleo, trató de encontrar otras vías para sobrevivir.

En 1994 el gobierno lanza el *Plan Real* que consiguió estabilizar la economía y creó una nueva moneda. La economía comienza a tener crecimientos económicos positivos. Además el plan favoreció el retorno al país a los flujos de capitales internacionales y a su vez la reincorporación de Brasil a los mercados internacionales. Sin embargo, como estos flujos de capitales estaban compuestos en gran medida por capitales de corto plazo, la vulnerabilidad de la economía brasileña a las crisis financieras y económicas internacionales aumentó, sirva de ejemplo lo sucedido a raíz de la crisis mexicana de 1995. Pero, no obstante y en términos generales, hasta 1998, el país pasa por un proceso de crecimiento económico significativo y una breve reversión de la tasa de desempleo, con aumentos en la renta media y del empleo industrial, debido a la demanda interna creciente después de la estabilización. Sin embargo, en éste año la tendencia de pérdida de influencia de la industria en la absorción y generación de nuevos puestos de trabajo fue acentuándose, intensificando el flujo de trabajadores hacia otros sectores, por ejemplo el sector terciario y la economía informal, (Monsueto 2008).

En resumen, la década de los años ochenta significó la desarticulación del modelo económico de sustitución de importaciones y los años noventa representaron la quiebra definitiva de una estrategia de crecimiento por medio de la industrialización financiada por endeudamiento externo.

En la primera decena de 2000 se adopta en Brasil como directriz de política monetaria el régimen de objetivos de inflación, con una tasa de interés básica flotante. En los primeros años de la década (en los que la posibilidad de que resultara electo un presidente de izquierdas provocó una crisis de desconfianza en los inversores extranjeros), el crecimiento económico fue insignificante, pero en 2004 éste se recupera



al alcanzar un desarrollo del 5,71%; bonanza que continuó hasta el 2009, año en el que como consecuencia de la crisis financiera y económica internacional se produce un crecimiento negativo del -0,6%. En relación al mercado de trabajo, la variable empleo evolucionó en relación directa a las variaciones del PIB: cuando éste era positivo, el desempleo disminuía. Sin embargo cuando no presentaba resultados satisfactorios, el paro aumentaba y consecuentemente, como veremos, la informalidad.

Los profundos cambios experimentados por el país en estas dos décadas, supusieron grandes transformaciones en el mercado de trabajo y en la sociedad. En 1988 fue promulgada una nueva Constitución, y el país volvió a tener un régimen democrático. Se realizan importantes reformas, como por ejemplo la tributaria con características descentralizadoras, aplicando un nuevo reparto competencial y de los ingresos entre los entes de la Federación, las provincias y municipios. A éstos últimos se les otorga una mayor base de incidencia tributaria en relación a los nuevos impuestos y también una mayor libertad para establecer las tipos impositivos. Asimismo, la política social pasa a tener gran trascendencia.

Como consecuencia de la descentralización fiscal efectuada y del hecho de que ésta no fue acompañada de la correlativa descentralización de competencias en los restantes ámbitos, los ingresos fiscales del Gobierno Central disminuyeron, obligando a éste a adoptar una serie de medidas recaudatorias destinadas a compensar la pérdida de ingresos ocasionados por la descentralización que se tradujo en constantes aumentos de la carga tributaria, que, como se demostrará, van a incitar el movimiento de las empresas y trabajadores hacia la economía informal.

El estudio de esta cuestión es de vital importancia para comprender cómo los sistemas de regulación y las políticas fiscales afectan el desarrollo económico de un país, por los efectos que ambos tienen en el mayor o menor grado de presencia y persistencia de la economía informal. Por ello, buscaremos profundizar en el conocimiento de la misma, de sus causas, orígenes e igualmente, cómo interfiere en la vida económica, analizándose este último aspecto al estudiar su relación con las altas cargas tributarias.

De este contexto esbozado se desprende la hipótesis general de esta investigación, la cual pretende establecer que existe una relación directa entre las tasas

de informalidad y las tasas de la carga tributaria, o, lo que es lo mismo, que cuando se incrementa la carga tributaria, por encima de un punto máximo en el que se optimiza la relación entre presión fiscal y recaudación, se genera un crecimiento de la economía informal.

En ese sentido sus recaudaciones al objeto de compensar el mal desempeño de las transacciones económicas que tiene como reflejo bajos ingresos fiscales gubernamentales y normalmente – quizás equivocadamente- para mejorar la situación, ponen en marcha políticas fiscales de incremento en las tasas impositivas con la convicción de que aumentará la recaudación, por tanto se sostiene que cuando hay crisis económica y financiera los gobiernos toman medidas para aumentar dicha recaudación.

La presente investigación tiene como objetivo general analizar el comportamiento de cómo reaccionan los agentes económicos (familias, empresas) cuando los gobiernos aumentan la carga tributaria y también cómo ellos se relacionan con la economía informal en los mercados de trabajo. De hecho existen distintas teorías sobre cómo la economía informal es directamente influenciada por la carga tributaria, detallando, cada una con sus particulares enfoques, el comportamiento de los agentes económicos y cómo el mercado de trabajo es influenciado. Los aspectos teóricos en los que se enmarca esta investigación están fundamentados en dichas teorías y principalmente en la del Efecto Laffer.

Las hipótesis teóricas que interesa contrastar empíricamente, sostienen que la carga tributaria<sup>1</sup> en Brasil es muy elevada, hasta el punto de poder afirmar la existencia de una Curva de Laffer brasileña, por lo que el gobierno podría aumentar la recaudación con la disminución de las tasas impositivas. La segunda hipótesis - que es la más importante para esta investigación – plantea cómo la carga tributaria está directamente relacionada con los tipos de informalidad laboral de las provincias.

Para un mejor conocimiento de este proceso, en el capítulo primero se abordarán los cambios económicos y políticos que ocurrieron en Brasil en el período 1990-2008. A lo largo de este período, se analizan someramente las políticas de continuidad de los partidos independientes, tanto si son de “derecha” como si su tendencia política es “de izquierdas” (José Sarney, Collor, Itamar Franco, Cardoso dos veces y Lula dos veces).

---

<sup>1</sup> *Impuestos, tasas y contribuciones para mejoría, contribuciones sociales y para el fondo de garantía del tiempo de Servicio (FGTS)/PIB – definición de la SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL 2º,(2006).*

Además, también se profundiza en las transformaciones del mercado de trabajo, que como consecuencia de esta políticas y de las diferentes crisis económicas locales e internacionales, experimentó una traslación de gran cantidad de mano de obra desde el sector industrial hacia el sector terciario y hacia la economía informal y, en lo que se refiere a esta última, evidenciando las formas no tradicionales de economía informal.

En el capítulo segundo, se analizará la economía informal, sus causas y consecuencias para la sociedad y se reflexionará sobre las principales definiciones existentes al objeto de entender mejor su existencia y pervivencia en el mercado de trabajo después de su aceptación, sino legal al menos de hecho, como una forma alternativa de producción y subsistencia en las ciudades, sean ellas pequeñas, medianas o grandes.

En el capítulo tercero se estudiarán los tributos para mostrar su importancia para el desarrollo de un país. Al mismo tiempo se aborda el peligro de la implementación ineficiente de las políticas fiscales que pueden generar desconfianza en los agentes económicos estimulando el fraude fiscal y la elusión fiscal, alimentando así la economía informal ya existente y favoreciendo su desarrollo. Se defiende allí, la importancia de la cobranza de los impuestos, porque los mismos financian las necesidades colectivas de una sociedad. No obstante, se presenta evidencia de cómo la carga tributaria brasileña es muy alta, en relación a otros países que ofrecen mejor contrapartida en el bienestar para la sociedad.

En el capítulo cuarto, se analizara empíricamente la búsqueda de equilibrio entre la no recaudación de la economía informal y el exceso – Curva de Laffer - fiscal que cuando los impuestos son abusivos éstos generan menos riquezas para una nación, además de inhibir el consumo y las inversiones (disminuye la renta disponible de las familias y de los empresarios), generando además grandes pérdidas en las recaudaciones debido al fraude fiscal que igualmente se analiza en este capítulo. Y para ello se ha recurrido a la teoría sobre el efecto Laffer, elaborando una curva para Brasil, mediante un modelo de regresión cuadrático a través de la metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), a nivel per cápita y la forma agregada.

El quinto capítulo, trata de responder a la hipótesis principal de la investigación para satisfacer el objetivo general propuesto, cual es que la economía informal está

relacionada directamente con variaciones en la carga tributaria. Para ello se aporta todo un capítulo de carácter empírico en la tesis cribando la teoría con Datos de Panel en una regresión para las distintas provincias en relación a la carga tributaria.

En éste capítulo la economía informal será representada por los cuatro tipos de trabajadores informales existentes en el mercado de trabajo (considerados aquí como las variables dependientes del modelo).

En el sexto capítulo, por último se presentarán las conclusiones generales de los demás capítulos y las sugerencias para combatir la informalidad.

Dentro de las reflexiones que se desarrollan en esta investigación se propone y se aspira a demostrar que la informalidad es un “problema” entre comillas para los gobiernos a medio y a largo plazo, aunque tal vez una “bendición” a corto plazo.

# **CAPÍTULO 1**

## **DINÁMICA Y TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA EN EL PERIODO 1990-2008**



# **CAPÍTULO 1. DINÁMICA Y TRANSFORMACIONES DE LA DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA EN EL PERIODO 1990 - 2008**

## **1.1. Introducción**

El Estado brasileño, desde su configuración como Estado moderno y a pesar de manifestar de forma primordial, una tendencia capitalista en sus políticas económicas, al mismo tiempo presenta características fuertemente intervencionistas. Es este sentido, la economía después de la década de 1930 no puede ser entendida sin considerar la importancia de las inversiones realizadas directamente por el Estado, debido a la incapacidad de la iniciativa privada nacional de realizar este tipo de actividad. Al observar el período comprendido entre los años de 1930 a 1960 se comprueba que estuvo marcado por la instalación de la industria de bienes básicos (leves) y de consumo duraderos. En la década de 1970, el gobierno mantuvo su intervencionismo económico con políticas de fuertes inversiones en el sector industrial de base con el objetivo de complementar la industrialización del país. Además, el Estado implementó gran cantidad de infraestructuras y generó diversos incentivos fiscales y crediticios.

Sin embargo, en la década de 1980, se produjo una crisis en la economía brasileña como consecuencia del segundo choque del petróleo que ocurrió en 1979, y también debido al desequilibrio de las cuentas externas (aumento de la tasa de interés internacional y alta tasa de endeudamiento externo). Estos dos hechos exigieron del sector público un cambio en la política fiscal provocando una restricción en la formulación de políticas de desarrollo como, por ejemplo, la disminución de la inversión en infraestructuras y la reducción en los incentivos fiscales. Consecuentemente, el objetivo principal de la economía pasó a ser el equilibrio de las cuentas externas en el período 1979 a 1984. En el período comprendido de 1985 a 1993, el objetivo fue la lucha contra la inflación<sup>2</sup>.

Se puede añadir que desde 1980 hasta 1993, la tasa de crecimiento económico medio de la economía brasileña fue reducida, tan sólo un 2,14% anual, debido a los resultados irregulares obtenidos en los años del período, alternándose años de gran expansión con otros de bajo incremento. Además, también disminuyeron las inversiones

---

<sup>2</sup> Ricardo (2009).

en relación al PIB; si en 1980 representaban un 23,6% de éste, en 1993 cayeron al 19,30%. En el mismo período de análisis, la tasa de inflación observada por el IGP/IPC alcanzó un valor medio del 725,60% anual. Aunque fueron adoptados planes económicos de estabilización con el objetivo de controlar la inflación, estos tuvieron el efecto contrario provocando que la inflación alcanzase las altas tasas<sup>3</sup> que se consignan en el cuadro 1.3., del anexo del capítulo uno.

Se puede concluir que desde 1930 hasta el final de la década de 1980, el Estado tenía características keynesianas, pues intervenía en la industria para generar puestos de trabajo y aumentos de renta. A partir de la década de 1990 - con el movimiento de la globalización - pierde la exclusividad en cuanto a su capacidad de promover y coordinar la economía y las inversiones pasan ser realizadas tanto por el sector público como por el sector privado<sup>4</sup>.

El objetivo central de este capítulo consiste en analizar las características de las transformaciones económicas experimentadas por Brasil desde 1992 hasta 2008. Trata, así mismo, de explicar la importancia de las políticas de continuidad de los gobiernos en el período mencionado, principalmente en lo que se refiere a la lucha contra la inflación, la apertura comercial y la consolidación del *Plan Real*.

Por último, y dentro de este contexto intentamos mostrar también los cambios en el sistema tributario, en el mercado de trabajo y el desarrollo de la economía informal con sus causas y factores.

Todo ello, respaldará la hipótesis de la investigación de que altas tasas tributarias generan mayor grado de informalidad.

## **1.2. Transformaciones en la economía brasileña en la década de 1990**

La situación de la economía brasileña en la segunda mitad de la década de 1980 se tornó inestable debido a los fracasos de las medidas de los planes de estabilización inflacionaria, cuya aplicación, como ya hemos indicado, no sólo no redujo la alta inflación existente, sino que la convirtió en una hiperinflación. Sin embargo, con el fin del régimen militar y la subsiguiente normalización democrática y política, creció un clima social favorable a los cambios. El retorno de los partidos políticos, sindicatos y

---

<sup>3</sup> Carmargo (2006).

<sup>4</sup> Más informaciones sobre el período de 1930 a 1990, anexos del capítulo 1.



otros movimientos sociales, juntamente con la libertad de expresión, fueron fundamentales para la elaboración de la nueva Constitución que fue promulgada en 1988<sup>5</sup>.

En 1990, con de una inflación mensual superior al 80% (véase cuadro 1.1), asume la presidencia Fernando Collor de Mello<sup>6</sup> que estuvo en el poder en el periodo de 1990 a 1992. Durante su mandato introdujo una ruptura con el modelo brasileño de crecimiento basado en una elevada participación del Estado y protección de los tipos de interés y de cambio, comenzando un proceso de privatizaciones que supusieron una apertura comercial y financiera. El papel del Estado<sup>7</sup> en la economía en ese momento cambió de forma drástica, pasando de un Estado-empresario que daba impulso al desarrollo económico definiendo directamente qué, cómo, cuándo y dónde debía ser producido y quién debía producirlo, a un Estado regulador y fiscal de la economía. Eso representaba también una mayor integración con el resto del mundo, más allá de la mera relación de los flujos comerciales.

En 1990, fue implantado el *Plan Collor I*, que reintroducía la moneda Cruzeiro como patrón monetario, al mismo tiempo que promovía una nueva congelación de precios. Sin embargo, uno de los principales cambios fue el “secuestro de liquidez” a través del bloqueo de todas las aplicaciones financieras que traspasasen un determinado límite de valor. Este plan consiguió que la inflación bajase desde el 80% mensual hasta un 10% en los meses siguientes. Al mismo tiempo la economía sufría una fuerte contracción. Por tanto la inflación volvió a acelerarse a lo largo del año.

En febrero de 1991, fue lanzado el *Plan Collor II*<sup>8</sup>, cuyo objetivo era contener las tasas de inflación, que habían caído en el inicio de la implantación del *Plan Collor I*, pero que, como consecuencia de alguna de las medidas contenidas en el propio Plan, ya habían aumentado nuevamente. Como puede observarse en el grafico 1.1..

---

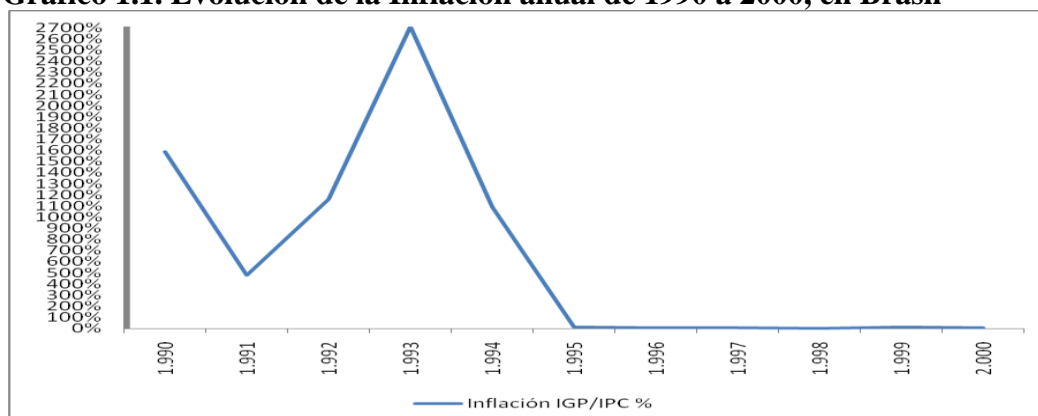
<sup>5</sup> Ricardo (2009).

<sup>6</sup> Fue el primer presidente electo por voto directo desde 1960.

<sup>7</sup> De acuerdo con Pochamann (2007) el establecimiento de nuevos rumbos de la economía brasileña desde 1990 produjo: la revisión del papel del Estado en la economía pues éste pasó a realizar la racionalización y descentralización del gasto público y la privatización del sector público estatal; una desregulación financiera con endeudamiento externo y con una mayor dependencia financiera de éstos ingresos, y también permitió la fusión de grandes empresas productivas y financieras; buscó la estabilidad monetaria asociada a la mayor oferta de productos importados y al ingreso de recursos externos favorecidos mediante la alta tasa de interés, que atrajo significativamente las aplicaciones financieras especulativas en vez de que las inversiones productivas.

<sup>8</sup> A fin de alcanzar el control de la inflación, propone la racionalización de los gastos en las administraciones públicas, el recorte de los mismos y la modernización del parque industrial, así como el fin de cualquier tipo de indexación de la economía.

**Grafico 1.1. Evolución de la Inflación anual de 1990 a 2000, en Brasil**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, (2011).

Los *Planes Collor I y II* fracasaron en la eliminación de la inflación, y dieron como resultado una recesión, con bajos índices de crecimiento de la economía brasileña, con el agravante de la pérdida de credibilidad en las instituciones de ahorro. En ese ambiente de mala actividad económica, agravado por una serie de escándalos de presunta corrupción generalizada, el Presidente Fernando Collor fue destituido del poder al final de 1992 y asumió su cargo el vice-presidente Itamar Franco, con una carga de inflación de 1.157,83 % y en 1993 con el récord de 2.708,17% al año, - ver cuadro 1.4. y grafico 1.5. - y éste consolidó una política financiera más abierta, con la adaptación de medidas como la elevación de las tasas reales de interés a fin de atraer el capital extranjero. En 1993, el mercado de títulos de renta fija (públicos y privados) también fue abierto al capital extranjero.

En 1994 otros dos factores completaron el esfuerzo de reintegración del país al mercado financiero internacional: la conclusión de un largo proceso de renegociación de la deuda externa, con base en el *Plan Brady* y la adhesión al Acuerdo de Basilea<sup>9</sup> (Res 2099/94), siendo este último uno de los primeros componentes de una extensa red de reglamentación preventiva de control de los riesgos bancarios, que se desarrolló paralelamente al proceso de liberalización financiera (Hermann, 2010, P: 210).

En este período 1990-1994 el crecimiento medio del PIB fue de un 1,3% anual.

<sup>9</sup>Por el cual los Bancos Centrales de los países signatarios se comprometen a instituir la exigencia de una relación mínima entre el capital propio de los bancos locales y su activo ponderado por el riesgo, observando el suelo del 8% exigido por BIS (*Bank for International Settlements*), formulador del acuerdo. Pero en junio de 1997 este porcentaje fue elevado hasta el 10% (res. 2399) y en noviembre del mismo año al 11% (circ. Bacen, 2784).

En 1994 el gobierno lanza el *Plan Real*<sup>10</sup>. La diferencia básica en relación a los planes anteriores es que el *Real* consiguió acabar con la indexación<sup>11</sup> de la economía sin la congelación de los precios. También se crea una nueva moneda, el *Real*. Este Plan estabilizó la economía brasileña y acabó con la crisis hiperinflacionaria, como puede observarse en el cuadro 1.1..

**Cuadro 1.1. Crecimiento, inversiones, inflación, PIB-per-capita (%), y desempleo de 1990 a 2000**

Años	PIB% /Anual	Inversiones /PIB	Inflación IGP/IPC	PIB per-capita% Anual	*Tasa de Desempleo %
1990	-4,40	16,70	1.585,20	-5,90	4,65
1991	0,90	18,30	475,10	-0,60	5,24
1992	-0,47	18,40	1.157,83	-2,10	6,14
1993	4,67	19,30	2.708,17	3,40	5,75
1994	5,33	20,70	1.093,89	4,30	5,44
1995	4,42	18,30	14,78	2,80	4,96
1996	2,15	16,90	9,34	0,60	5,81
1997	3,38	17,40	7,48	1,80	6,14
1998	0,04	17,00	1,70	-1,50	8,35
1999	0,25	15,70	9,98	-1,20	8,26
2000	4,31	16,80	6,81	2,80	7,85

Fuente: Fundação Getúlio Vargas - Centro de Contas Nacionais diversas publicações, período IBGE, Diretoria Pesquisa, Coordenação de Contas Nacionais, (2011). \*IBGE/PME, (2010).

Junior (2009) argumenta que antes del inicio del *Plan Real*, Fernando Henrique Cardoso (FHC) entonces Ministro de la Hacienda en 1993, ya apuntaba que el equilibrio fiscal era condición necesaria, pero alertaba que no era suficiente para la estabilización

<sup>10</sup> Con el *impeachment* de Collor asume la Presidencia Itamar Franco. Después de un tiempo, Fernando Henrique Cardoso asumió la titularidad del Ministerio de Economía, liderando el equipo económico que elaboró el Plan Real. Éste fue concebido en tres fases: la primera caracterizada por un paquete fiscal llamado Programa de Ajuste Inmediato (PAI), que consistía en la creación del Fondo Social de Emergencia. La segunda, fue la creación de una unidad real de valor (URV) que era una desindexación de la economía, ya que todos los precios fueron convertidos en una unidad de cuenta y no una nueva moneda. La Medida Provisoria (MP) 542 dio inicio a la tercera fase en la que se fijó la oferta monetaria doméstica en las reservas cambiales en paridad R\$ 1,00 por US\$ 1,00, y se fijaron los límites máximos para el de la base monetaria por trimestre. Y por último dio mayor autonomía al Banco Central Brasileño. (BACEN).

<sup>11</sup> Indexación, en economía, es el sistema utilizado para compensar las pérdidas de valor de las obligaciones a largo plazo (prestamos, deudas, salarios, etc.) producido por las desvalorizaciones monetarias o la inflación. Consiste en fijar un índice (IPC, el valor de un bien o servicio, etc.) que sirva como referencia para determinar el rendimiento o evolución de dicho elemento (por ejemplo, si el IPC de un año aumenta un tanto por ciento determinado, los salarios nominales del año anterior aumentarán el mismo porcentaje). Sin embargo, la indexación automática genera una inflación futura. *Otra forma de definir la indexación es: Aquel mecanismo mediante el cual los precios fijados en un contrato se van ajustando de acuerdo con los cambios del índice general de precios. La indexación es una práctica frecuente cuando existe una elevada y prolongada inflación; asimismo es reclamada a veces por los sindicatos, como una forma de mantener el valor de los salarios reales. En la práctica, en la mayoría de los casos, produce un efecto inercial que dificulta la lucha contra la inflación. [indexation]*. [http://www.financiero.com/diccionario\\_financiero/indexacion.asp](http://www.financiero.com/diccionario_financiero/indexacion.asp), (2011).

de la futura moneda. Y para que eso ocurriese adoptaron una política conservadora con el título de Programa de Acción Inmediata. Tal programa tenía como objetivo prioritario “el ajuste de las cuentas del sector público” identificando los desequilibrios fiscales como la causa fundamental de la inflación.

La estabilidad fiscal planeada consistía en alcanzar un superávit presupuestario operacional *ex ante*, teniendo como herramienta profundos recortes en el presupuesto de 1994<sup>12</sup>. Pero el congreso no consiguió aprobar medidas más permanentes para institucionalizar una política fiscal que combatiese de forma perdurable el fin del déficit nominal del gobierno.

Así, Junior (2009) afirma que el objetivo de esa etapa era demostrar la capacidad del gobierno federal de ejecutar los gastos presupuestarios sin la necesidad de ingresos generados por la inflación. Pero como no fue elaborado un programa de estabilización oficial destinado a alcanzar el superávit nominal, la deuda vuelve a crecer lentamente hasta explotar en el inicio de la crisis del tipo de cambio en enero de 1999. En ese mismo año entra en vigor el régimen de superávit primario<sup>13</sup>.

A pesar de sucesivos intentos de controlar el déficit público durante el gobierno de Collor y Fernando Henrique Cardoso (que será mencionado en esta investigación como Cardoso), se produjo un aumento vertiginoso de los gastos públicos y de la carga tributaria.

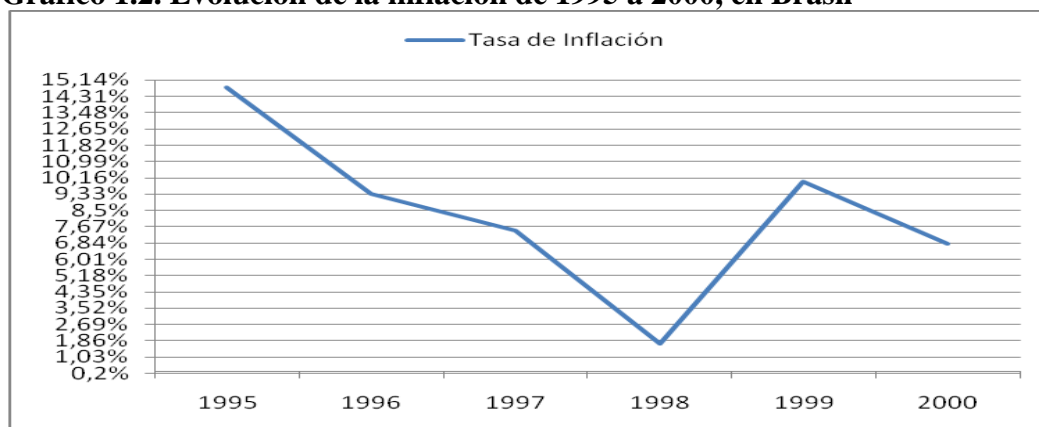
Después de los mandatos de los presidentes Collor (1990-1992) e Itamar Franco (1992-1994), la inflación constituyó la preocupación prioritaria para los gobiernos siguientes. En 1994 disminuyó hasta 1.093,89%, y en 1995 se abre una serie de años consecutivos con tasas menores de un 20% anual. Como puede observarse en el gráfico 1.2. y en el cuadro 1.4..

---

<sup>12</sup> Tales cortes fueron posibles por medio de una enmienda constitucional aprobada por el Congreso que consistió en el llamado Fondo Social de Emergencia.

<sup>13</sup> Con el objetivo de contener la aceleración de la deuda y garantizar que el gobierno brasileño podría honrar sus obligaciones.

**Grafico 1.2. Evolución de la inflación de 1995 a 2000, en Brasil**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, (2011).

Durante el primer mandato del gobierno de Cardoso (1995-1998) se consolidó el proceso de estabilización monetaria con el *Plan Real* y se cambió totalmente el modelo de política de sustitución de importaciones que prevaleció en el régimen militar, por una política fiscal flotante y una dependencia de la tasa de cambio. Ya en el segundo mandato, desde 1999 hasta 2002, el comportamiento de la inflación era un poco más estable en relación a los períodos de inflación con tres dígitos y se cerró el mandato con una alta tasa de un 26,41% anual.

El gobierno siguiente que fue el primer mandato del Presidente Lula (2003-2006), no realizó cambios cualitativos ni de retroceso en las políticas de liberalización financiera adoptadas por el gobierno anterior, o sea, efectuó una política de continuidad. Esta actitud generó en el mercado la “confianza<sup>14</sup>” suficiente para que la tasa de inflación retrocediese hasta un 7,67% anual, (véase cuadro 1.5.).

Para mejor una mejor comprensión del proceso descrito anteriormente sobre los tipos de políticas de liberalización financiera adoptadas en Brasil con el *Plan Real*, se considera de interés el análisis de (Portugal y Azevedo, 2009).

Estos autores dicen que después de varios intentos frustrados de control de la inflación a lo largo de los años ochenta e inicio de los años noventa, la economía brasileña logró finalmente sus objetivos, con la implantación del *Plan Real*. Y además de la utilización de un tipo de cambio fijo como “ancla” para el cambio, se puso en marcha una política de apertura comercial, con elevados tipos de interés.

<sup>14</sup> Tema que será objeto de un debate más profundo en apartados posteriores.

También de acuerdo con Portugal y Azevedo (2009) existen pocas estrategias distintas para luchar contra la inflación: a) tipo de cambio fijo - ancla cambiaria<sup>15</sup> -, b) objetivos monetarios: que es la estipulación de metas para el crecimiento de algún agregado monetario, con la esperanza de que si existe una relación estable entre dinero e inflación, controlando la cantidad de dinero se pueda controlar la inflación, c) la estrategia de objetivos de inflación, es más directa y consiste en estipular un objetivo de inflación para el Banco Central que pasa entonces a utilizar la política monetaria del tipo de interés para garantizar que la meta de inflación se alcance.

En Brasil la opción inicialmente adoptada fue la de mantener el tipo de cambio fijo como forma de dar credibilidad a la actuación del Banco Central en la lucha contra la inflación. Y éste era estipulado por días con cuotas mínimas (suelo) y cuotas máximas (techos) para la variación de los tipos de banda cambiaria sin la intervención del Banco Central. De acuerdo con Portugal y Azevedo (2009) la experiencia internacional muestra que la estrategia del cambio fijo funciona bien para una disminución rápida de la inflación, pero también genera serios problemas en la cuenta de la balanza de pagos. Otro gran problema de la existencia de un tipo de cambio fijo es que trae consigo siempre la posibilidad de ataques especulativos, y fue que lo que llevó a Brasil en enero de 1999 a abandonar la defensa del tipo de cambio y pasar a adoptar la política discrecional del Banco Central para reducir o mantener baja la inflación.

La política de cambio en Brasil pasó por cuatro fases distintas: la primera fase, de julio a octubre de 1994, se permitió que el real brasileño tuviese una valoración nominal en relación al dólar. En esa época, inicio del Plano Real, la balanza tenía superávit comercial con fuerte entrada de capital extranjero de corto plazo.

Atraídos por la rentabilidad elevada de las inversiones en moneda local, los inversores retornaron al país y las reservas internacionales aumentaron. La inflación empezó a caer y así estuvo durante cuatro años consecutivos (véase cuadro 1.1.).

En la segunda fase, desde octubre del mismo año hasta marzo de 1995, el gobierno pasa a dar prioridad al mantenimiento de la tipo de cambio nominal como

---

<sup>15</sup> Recurso utilizado por el gobierno para detener el precio de una moneda frente al dólar, por ejemplo. Esto sucede cuando se establece el valor de la tasa de cambio de divisa. Este fue el instrumento utilizado por el equipo económico brasileño hasta 1999, cuando 1 dólar pasó a valer 1,21 reales, tasa definida para establecer la conversión. El objetivo era contener la inflación. Referencia: Brasil Portal web relacionados: [http://www.portalbrasil.net/economia\\_glossario.htm](http://www.portalbrasil.net/economia_glossario.htm)

forma para impedir el proceso de sobrevaloración de la tasa de cambio real. Como medidas auxiliares para ayudar al mantenimiento del tipo de cambio en el límite inferior de la banda, fueron tomadas diversas medidas para estimular la demanda de dólares y desincentivar la oferta de dólares, entre ellas, la disminución del plazo de cierre de los adelantos de Contratos de Cambios (ACCs), reducción tarifaria, especialmente de bienes de consumo duraderos, el aumento de los impuestos sobre las entradas de capital, y la relajación de las restricciones sobre los pagos al exterior.

La tercera fase de la política cambiaria brasileña, se inició en marzo de 1995, para responder a la crisis mejicana de diciembre de 1994, ya que con la disminución de los flujos de capitales a corto plazo hacia América Latina, el déficit de la balanza comercial se tornó un nuevo motivo para alterar la política cambiaria. Y para buscar un superávit en la balanza comercial empezó una devaluación lenta pero continua de la tasa de cambio nominal. Y las medidas de contención de oferta y demanda del dólar fueron revocadas, las tarifas de importación de automóviles y diversos productos eléctricos y electrónicos se incrementaron el 70%.

Fue entonces, en este período entre 1995 y 1998 en Brasil, cuando ocurrió un progresivo desgaste del tipo de cambio fijo como instrumento básico de política económica. La política basada en la combinación de déficits por cuenta corriente y de tipos de interés elevados apenas se podía mantener debido la ampliación de la deuda pública, tanto interna como externa. Mientras, el resto del mundo dejó de financiar a Brasil porque el mercado internacional sufría otras dos crisis además de la mejicana, la de los países de Asia, en 1997 y la de Rusia en 1998; con motivo de todas ellas, Brasil se vio seriamente afectado por “efecto contagio” asociado a la disminución de los préstamos a los países considerados como “emergentes”.

En ese contexto de crisis tuvo lugar el segundo mandato presidencial de Cardoso. Un poco antes de las elecciones de 1998, el gobierno empezó a negociar con el Fondo Monetario Internacional (FMI) un acuerdo que permitiese a Brasil enfrentarse a un cuadro externo extremadamente adverso, caracterizado por el rechazo de los bancos extranjeros a continuar financiando los países en desarrollo. El FMI coordinó los esfuerzos de apoyo a Brasil, a través de la organización de un paquete de medidas de ayuda externa. Este primer acuerdo que contemplaba una importante presión fiscal, con un superávit creciente, se enfrentó a dos obstáculos importantes, imposibles de superar.

El primero fue la falta de credibilidad con que fue recibido por el mercado; y el segundo el rechazo del Congreso Nacional, del cobro de la seguridad social a los servidores públicos jubilados.

En enero de 1999 empezó la cuarta fase, después de una aceleración en las pérdidas de las reservas internacionales, cuando el gobierno abandonó el tipo de cambio fijo y permitió la libre fluctuación del mismo. En ese momento el ataque especulativo contra el “*Real*” no estaba ligado a ninguna crisis internacional, sino a la percepción de los agentes especuladores de que la política intervencionista del gobierno ya no era sostenible<sup>16</sup>.

Armínio Fraga, como presidente del Banco Central, tomó dos medidas: la elevación de la tasa del tipo de interés básico y el inicio de estudios para la adopción del sistema de objetivos de inflación. En esa cuarta fase la política del cambio llevó a Brasil a un *overshooting* de la tasa de cambio que llegó a alcanzar un valor máximo con un 40% de devaluación.

Para que estas medidas surtiesen efecto demandó el apoyo de altas tasas reales de interés en un primer momento, las cuales no favorecieron las exportaciones ni las inversiones privadas, impidiendo que se produjese el crecimiento y el incremento del empleo.

A pesar de que durante el primer mandato del Presidente Cardoso se efectuó una política eficiente de lucha contra la inflación, sin embargo en su segundo mandato hubo una serie de complicaciones como: un desequilibrio externo creciente y una seria crisis fiscal, con déficit primario del sector público. Fue necesario implementar las siguientes medidas: i) políticas de privatización (finalizar con los monopolios estatales); ii) sanear el sistema financiero; iii) reforma (parcial) de la Seguridad Social<sup>17</sup>; iv) renegociar las deudas estatales; v) la aprobación de la Ley de Responsabilidad Fiscal (LRF); vi) el ajuste fiscal; vii) creación de una agencia reguladora de servicios de utilidad pública, viii) el establecimiento del sistema de objetivos de inflación como modelo de política monetaria.

---

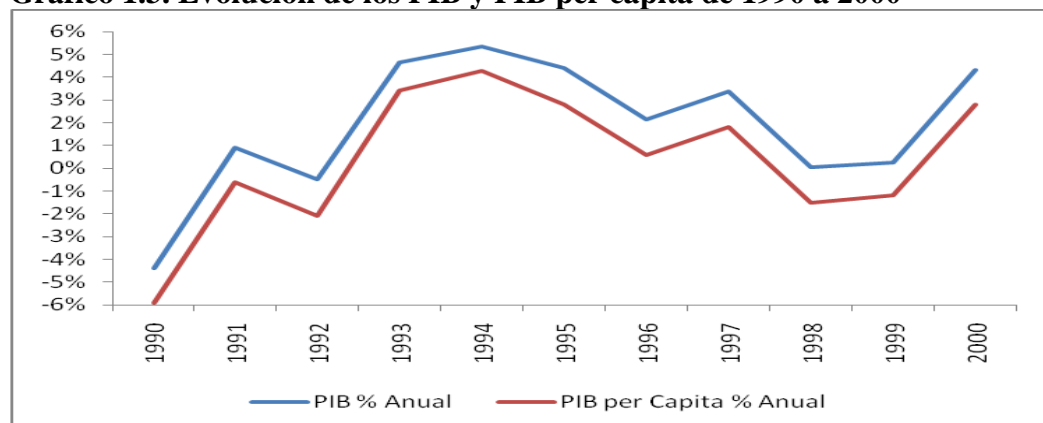
<sup>16</sup> Silva, (2008); Giambiagi et al. (2005).

<sup>17</sup> En las políticas sociales fueron creadas, Ley Orgánica de la Asistencia Social (LOAS), que garantiza un salario mínimo a mayores y deficientes; Becas Escuela; Becas Renta; Becas Alimentación; Auxilio-Gas; y el Programa de Erradicación del Trabajo Infantil (PETI).



El pequeño crecimiento de la economía brasileña en el periodo del gobierno de Cardoso, no obstante la reducción de la inflación, no fue suficiente y la política económica del Gobierno se torna impopular, debido a la caída del consumo *per capita*, *debido*, (ver grafico, 1.3.).

**Grafico 1.3. Evolución de los PIB y PIB per cápita de 1990 a 2000**

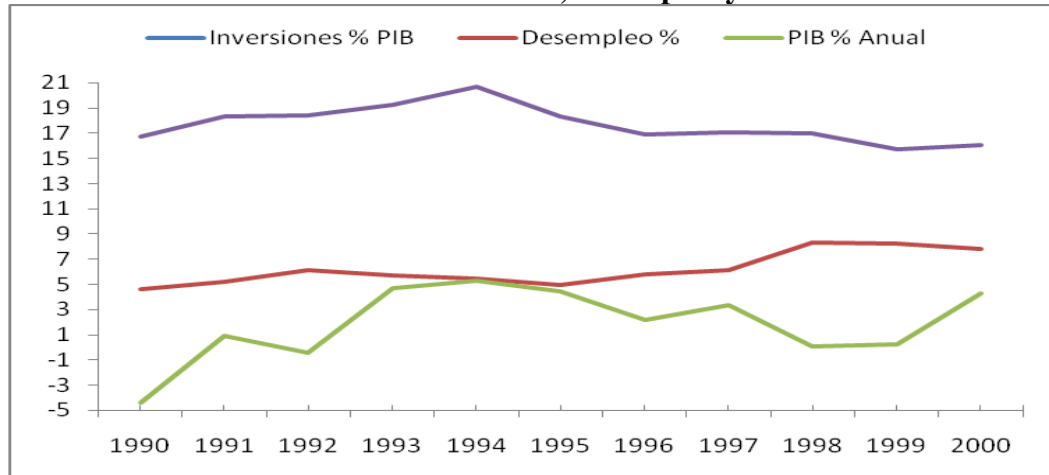


Fuente: Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011).

En 2001 la economía se vio perjudicada por la crisis energética, la crisis de Argentina y por los atentados terroristas del 11 de septiembre en los Estados Unidos, que afectaron fuertemente a los mercados mundiales. En este contexto, el crecimiento medio de la economía en el segundo mandato de Cardoso quedó comprometido.

En el primer gobierno (1995-1998) el PIB presentó un crecimiento medio anual de 2,6% y de 1999-2002 fue el 2,1%. Pueden observarse también otras variables macroeconómicas como las inversiones que pasan por dos momentos distintos: inicialmente crecen muy lentamente hasta 1994 y en 1995 empiezan a disminuir hasta el año 2000. El desempleo tiene su menor tasa en 1990 con un 4,65%, a la que sigue la observada en 1995 con un 4,96%, resultando una tasa desempleo medio de 6,24% en el período de 1990 hasta 2000 (ver el grafico 1.4.).

**Grafico 1.4. Evolución de las inversiones, desempleo y el PIB de 1990 a 2000**



*Fuente: Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011).*

De acuerdo con Pochamann (2007) el establecimiento de nuevos rumbos de la economía brasileña desde 1990 produjo la revisión del papel del Estado en la economía pues éste pasó a la racionalización y descentralización del gasto público y a la privatización parcial del sector público estatal y una desregulación financiera con endeudamiento externo y con una mayor dependencia financiera de éstos ingresos, y también permitió la fusión de grandes empresas productivas y financieras.

Estas nuevas políticas buscaron la estabilidad monetaria asociada a la mayor oferta de productos importados y al ingreso de recursos externos favorecidos mediante elevadas tasas de interés, que atrajeron las inversiones financieras especulativas en una medida significativamente mayor que las productivas.

Después de una crisis “del tipo de cambio” que culminó en enero de 1999, se puso en marcha un trípode de políticas macroeconómicas: superávit fiscal primario elevado, una política monetaria de objetivos de inflación y una tasa de cambio flotante. Las reformas estructurales del gobierno Cardoso consiguieron frenar los procesos a largo plazo del aumento del precio de las inversiones y de disminución de la productividad del capital, eso sin acelerar la inflación. El progreso técnico volvió a manifestarse, pero eso no fue suficiente para generar el crecimiento sostenible, todavía después de 1999 porque la acumulación de capital se quedó contenida por una sucesión de choques adversos: la explosión de la burbuja del NASDAQ, la crisis energética, el 11 de septiembre, la moratoria de Argentina y el “espectro” de una presidencia izquierdista de Lula.

En resumen, los dos gobiernos de Cardoso presentan diferencias y semejanzas fundamentales. En cuanto a las primeras, el primer gobierno se caracterizó por una política cambiaria rígida, creciente dependencia de la financiación externa y un desequilibrio fiscal agudo. Mientras que el segundo gobierno fue marcado por un cambio flotante, disminución del déficit por cuenta corriente y fuerte ajuste fiscal. Fueron factores comunes en ambos períodos de gobierno la preocupación por el control de la inflación y la continua expansión del gasto público.

Los problemas económicos de 2002 reflejaban en gran parte una crisis de confianza asociada a la incertidumbre, que puede ser observada a través del índice denominado Riesgo país que se incrementa notablemente y también con la observación de la tasa cambiaria pues la moneda *Real* se desvaluó de forma significativa en relación al dólar, sobre todo en los últimos días previos a las elecciones presidenciales. Y, por último, señalar que la expectativa de inflación para 2003 se elevó.

### **1.3. Transformaciones de la economía brasileña de 2000 hasta 2009**

Como fue analizado anteriormente, en julio de 1999 el Banco Central del Brasil adopta como directrices de la política monetaria el régimen de metas de inflación, donde la tasa de interés debía flotar con el objetivo de garantizar una tasa de inflación establecida por el Consejo Monetario Nacional. Pero en este reciente periodo histórico fue común observar el aumento del tipo de interés y posteriormente la aceleración de la inflación, que era remediada con un nuevo aumento de la tasa de interés. Tales condiciones ocurrían dentro de situaciones específicas de la economía brasileña, debido a que había una relación directa entre la deuda líquida del sector público respecto al PIB, alta proporción de la deuda pública indexada en monedas extranjeras y un ambiente de alta aversión al riesgo por parte de inversores internacionales<sup>18</sup> (Junior, 2009).

En ese periodo Brasil pasa por una crisis de confianza de los inversores extranjeros, y el dólar pasa de R\$2,30 en el inicio de 2002 hasta casi de R\$ 4,00 en ese mismo año. El riesgo país supera los 2 mil puntos, tornándose en uno de los mayores valores entre los países analizados.

---

<sup>18</sup> Donde el ascenso de un candidato de izquierdas aumentaba el riesgo de incumplimiento de las obligaciones de deuda pública establecidos.

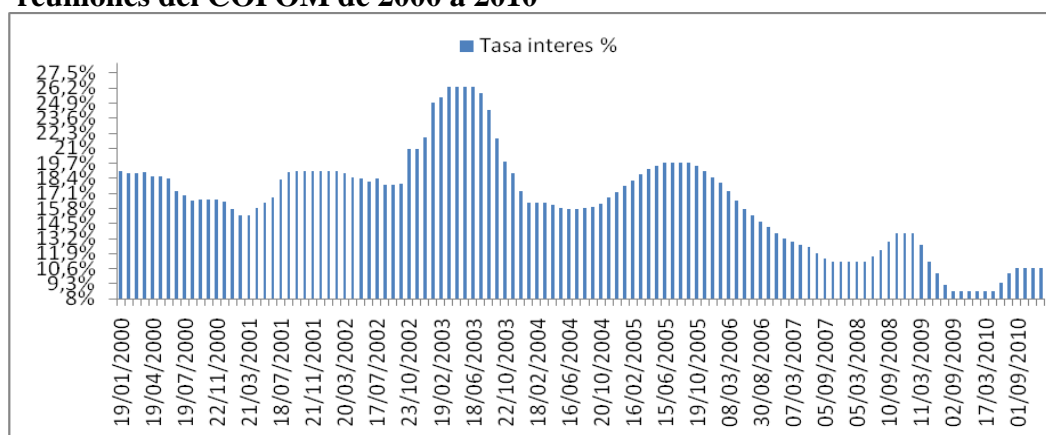
En sus campañas electorales el Presidente Lula se comprometió a realizar las reformas de la beneficencia y tributaria, también, mantener la lucha contra la inflación (acompañada de crecimiento económico, generación de empleo y de distribución de la renta) y preservar el superávit primario con el intento de contener la escalada de la deuda interna. De hecho a lo largo del gobierno Lula las exportaciones presentaron un crecimiento significativo (ver grafico 1.9.), sin embargo el PIB continuó su trayectoria de bajo crecimiento (ver cuadro 1.2.).

En las elecciones de octubre de 2002, Lula salió victorioso al disputar las elecciones con el Candidato José Serra del Partido Social Brasileño (PSDB) y tomó una serie de decisiones que contribuyeron a reducir el grado de las tensiones macroeconómicas existentes en el final de 2002, como el nombramiento para el cargo de presidente del Banco Central al ex presidente mundial del Bank Boston, Henrique Meirelles, manteniendo inicialmente todo el resto de la dirección anterior, en clara señal de continuidad. Y anunció objetivos de inflación para 2003, y 2004, del 8,5% y 5,5% respectivamente, que explicaban una rebaja en relación a la tasa efectivamente observada en 2002, reforzando la política antiinflacionista; a) elevó la tasa de interés básica (SELIC)<sup>19</sup> en las reuniones del Comité de Política Monetaria (COPOM), (ver grafico 1.5.), demostrando que eso no era un problema para el Partido de los Trabajadores (PT); b) ordenó recortes del gasto público, para dar viabilidad el objetivo fiscal, dejando de lado antiguas promesas de incremento de gastos y otras medidas (Rosa y Nakatani, 2006).

---

<sup>19</sup> Es la tasa básica utilizada como referencia por la política monetaria. La tasa *overnight* del sistema especial de liquidación y de custodia (SELIC), se expresa en forma anual y es una tasa media ponderada por el volumen de las operaciones de financiación de un día, depósito en títulos públicos federales y realizadas en el SELIC, en la forma de operaciones comprometidas. La meta para la tasa SELIC es establecida por Comité de Política Monetaria (COPOM), Banco Central de Brasil, (Bacen, 2011).

**Grafico 1.5. Evolución de las tasas de interés (SELEC) con las fechas de las reuniones del COPOM de 2000 a 2010**



*Fuente: Elaboración propia con datos IBGE, (2011).*

El aumento del tipo de interés, asociado a la decisión unilateral del gobierno de mejorar el superávit primario en un 4,25% del PIB, cuando el acuerdo con el FMI al final de 2002 era sólo de un 3,75% del PIB, produjo una disminución acentuada de la demanda interna. Ya en el segundo semestre de ese año, debido la mejora de la tasa cambiaria, el tipo de interés real fue reducido pero aún se mantuvo alto. El resultado fue que en 2002 la economía creció un 2,70% del PIB.

En 2003, el gobierno continuó con la política de mantener alto el tipo básico de interés hasta el mes de junio. En dicho mes se empieza reducir el tipo constantemente hasta mayo de 2004, fecha en la que se congela en un 16%, hasta el mes de septiembre cuando de nuevo aumenta gradualmente.

El crecimiento del PIB en 2004 fue de un 5,7%, mejor que el de 1994<sup>20</sup>. Además las exportaciones en este año consiguieron un superávit record de la balanza comercial en este año (Marques y Nakatani, 2006; Marwald y Ribeiro, 2010).

En 2005, hasta el inicio del segundo trimestre, el gobierno mantuvo la política de aumentos constantes del tipo de interés que tuvo como consecuencia la disminución del consumo de las familias y de las inversiones. Entonces, y con motivo de estas reducciones, la política de alta tasas es sustituida por una de reducción de los tipos de forma gradual. Como resultado de esa medida, la economía pasa a reflejar aumentos de la inversión y del consumo. Sin embargo, en el cuarto trimestre de ese año, nuevamente las inversiones disminuyeron, lo cual, se aunó a una pérdida de las cosechas agrícolas y

<sup>20</sup> Para ver el PIB de 1994 (cuadro 1.1.) y para el PIB de 2004 (ver cuadro 1.2.).

al deterioro del ambiente político provocado por las denuncias de corrupción en elevados niveles del gobierno federal. El resultado de ese año conflictivo fue un bajo crecimiento del PIB que fue un 3,20%, (Júnior, 2010; Curado, 2010).

En 2006 y 2007 la política de disminución del tipo de interés se continuó aplicando lo que produjo el aumento del PIB, que alcanzó el 4,00% y del 6,10%, respectivamente. Por otro lado, las exportaciones empezaron a reducirse. Ya en el año 2008, con el impacto de la crisis más acentuada en el último trimestre del año, las cantidades importadas tuvieron un aumento significativo de acuerdo con el grafico 1.9., sin embargo las exportaciones disminuyeron. El gobierno continuó utilizando la política de reducción del tipo de interés básico a lo largo del año para estimular el consumo, pero en septiembre vuelve a aumentarlo de forma gradual hasta marzo de 2009.

De acuerdo con Ribeiro y Teles (2011) desde la implantación del régimen de objetivos de inflación se observa una reducción en el tipo básico de interés de la economía brasileña. Se comprueba que en 2007 el tipo básico alcanzó uno de los valores más bajos de los últimos tiempos, aunque después de algunos meses tuviese que elevarse de nuevo debido a los indicios de alta de inflación. Con la crisis internacional el Banco Central estableció al final de 2008 el valor más bajo alcanzado desde su creación, un 8,75%, con la intención de aumentar el consumo de las familias e incentivar las inversiones.

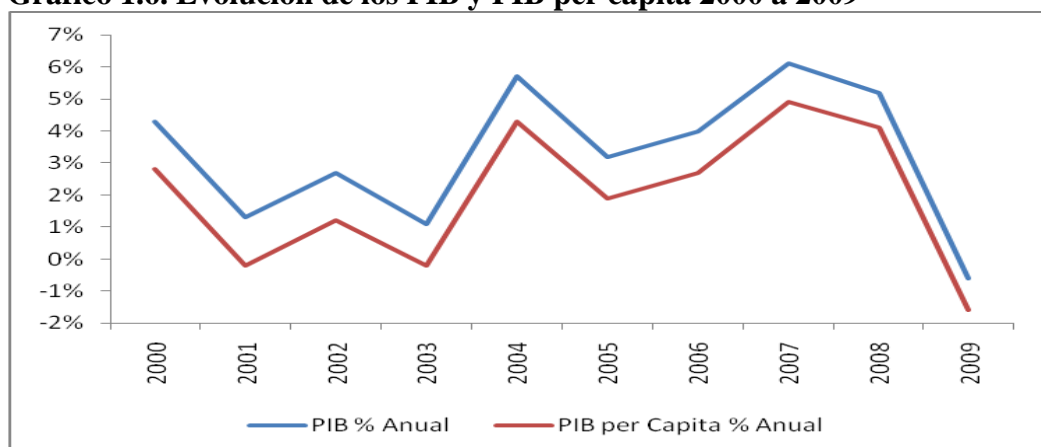
Después de las medidas mencionadas anteriormente, y al reflexionar sobre algunas variables macroeconómicas como el PIB y el PIB per cápita, se consigue observar que la evaluación de la economía en el período en estudio tuvo un crecimiento medio del 3,30% anual entre los años de 2000 a 2009. Un crecimiento razonable considerando la crisis que asoló a la economía mundial a partir del 2007. El PIB per cápita tuvo una evolución menos eficiente, como consecuencia de la propia crisis, con una tasa media del 1,99% anual (ver cuadro 1.2.).

**Cuadro 1.2. Crecimiento, inversiones, inflación, PIB per capita (%), 2000 a 2009**

Años	PIB% /Anual	Inversiones /PIB	Inflación IGP/IPC	PIB Per capita% Anual
2000	4,31	16,80	6,81	2,80
2001	1,30	17,00	10,40	-0,20
2002	2,70	16,40	26,41	1,20
2003	1,10	15,30	7,67	-0,20
2004	5,70	16,10	12,14	4,30
2005	3,20	15,90	1,22	1,90
2006	4,00	16,40	3,79	2,70
2007	6,10	17,40	7,89	4,90
2008	5,20	19,10	9,10	4,10
2009	-0,60	16,90	-1,43	-1,60

Fuente: *Séries históricas - Fundação Getulio Vargas, Conjuntura Econômica - IGP (FGV/Conj. Econ. - IGP) - IGP\_IGPDIG. IBGE, 2011.*

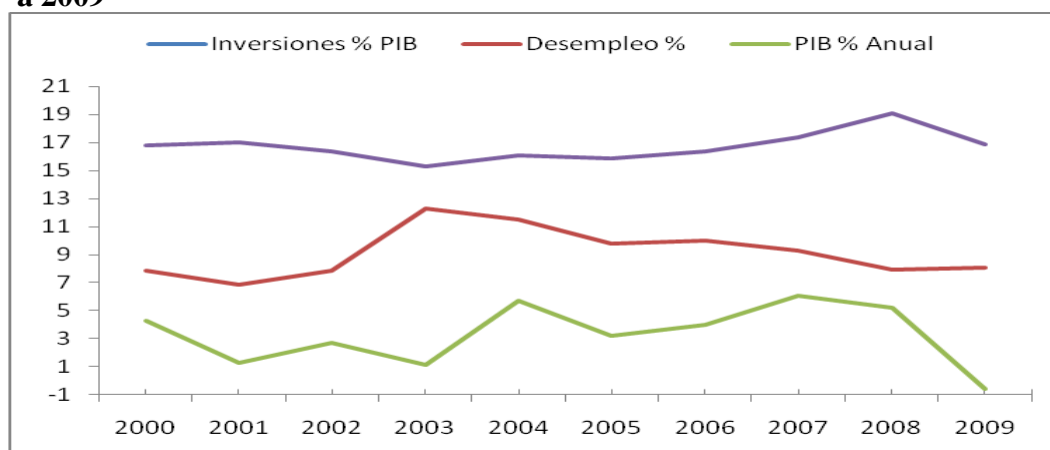
Se pone de manifiesto la evolución anual del PIB y del PIB per capita en el período en el grafico siguiente.

**Grafico 1.6. Evolución de los PIB y PIB per cápita 2000 a 2009**

Fuente: *Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011).*

Otras variables que se observan es el desarrollo de las tasas de las inversiones con una media de 16,73% al año, pero teniendo el año 2008 una mejor tasa, tal vez como consecuencia del crecimiento económico de 2007 con 6,10%, siendo el mejor del período. Dentro de este análisis, en el cuadro 1.2., y en el gráfico 1.6, podrá observarse también el avance del desempleo contrastado con la evolución del avance del PIB.

**Grafico 1.7. Evolución de las inversiones, del PIB, del desempleo de 2000 a 2009**



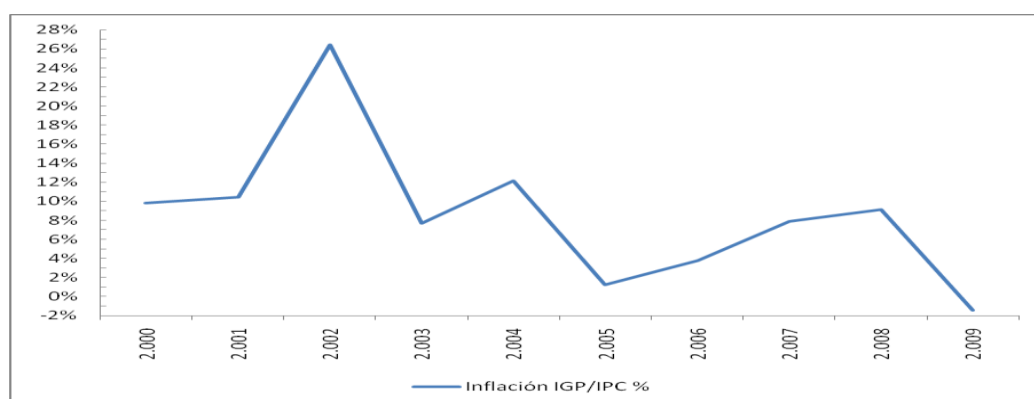
*Fuente: Elaboración propia con datos IBGE, (2011).*

Dando continuidad a la reflexión sobre las variables macroeconómicas, la inflación tuvo un crecimiento medio de 8,7% en el período en estudio. Y en el año de 2002, en la serie de 2000 a 2009, alcanza la mayor tasa inflacionaria de 26,41%; aunque no se puede olvidar que ese año fue año de elecciones para Presidente de República y los mercados estaban “nerviosos” por la posibilidad de que un partido de izquierda, pudiera conseguir ganar la confrontación electoral. Pasados las elecciones, después de ciertas medidas a lo largo del año de 2003, la ortodoxia fiscal y monetaria adoptada por el gobierno generó resultados positivos en la lucha contra a la inflación, (como el aumento de la tasa de interés real, SELIC, en 2003. Ayudada también por el freno del tipo de cambio en el inicio de este año. Otra situación que contribuyó también fue el aumento de la liquidez internacional, provocada por las bajas tasa de interés en los Estados Unidos).

En un primer momento el PIB sufrió una pequeña contracción en 2003, Pero la disminución gradual de las tasas de interés nominales y reales, permitió en los años siguientes la recuperación del crecimiento como ya se dijo en párrafos anteriores. Todavía hay períodos de inestabilidad inflacionaria como en 2004 con una tasa de 12,14% y 2008 con 9,10%, por encima de las metas inflacionarias propuestas por el gobierno de aproximadamente entre el 6 y el 8%. Pero en 2009 la economía sufrió una deflación de -1,43%, debido al mal dato del PIB -0,60% influenciado por la crisis mundial de 2007, (véase cuadro 1.2., y gráfico 1.7.).



**Gráfico 1.8. Evolución de la inflación de 2000 a 2009**



Fuente: Elaboración propia con datos IBGE, (2011).

En términos de balanza comercial, ésta tuvo superávit en casi todo el período de 2000 hasta 2009. En el año 2000 las exportaciones estaban en el 10% del PIB frente a casi el 11,7% de las importaciones, pero en 2001 tanto las exportaciones como las importaciones crecieron al 12,2% y 13,5% respectivamente. A partir del año 2002 con las exportaciones en el 14,1% frente al 12,6% de las importaciones hasta al año de 2008 en que las exportaciones alcanzaron el 13,7% frente a contra un 13,5% de las importaciones. Las exportaciones fueron mayores que las importaciones solamente en 2009 en que las importaciones superan nuevamente a las exportaciones, (ver gráfico 1.8.).

**Gráfico 1.9. Evolución de las tasas de exportaciones e importaciones, 2000 a 2009**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, (2011).

En relación a la variable del desempleo, en 2002 era de 7,85% con referencia de 30 días antes de las encuestas, en 2001 sufrió una disminución hasta un 6,83%, pero en 2002 vuelve a aumentar, y alcanza la tasa más alta en 2003 con un 12,3%.

Posteriormente empieza a bajar hasta alcanzar en el 2009 un 8,1%, (ver el grafico 1.11. y el cuadro 1.3.).

**Cuadro 1.3. Crecimiento, exportaciones, importaciones, tasa de interés, desempleo e índice de Gini de 2000 hasta 2009**

Años	PIB% /Anual	Exportaciones /PIB	Importaciones IGP/IPC	Tasa media anual de interés*	*Tasa de Desempleo %	**Índice de Gini: <sup>21</sup>
2000	4,31	10,01	11,73	21,99	7,85	-
2001	1,30	12,21	13,56	18,97	6,83	0,596
2002	2,72	14,12	12,62	22,70	7,88	0,589
2003	1,11	15,03	12,14	24,97	12,3	0,583
2004	5,71	16,41	12,53	17,67	11,5	0,572
2005	3,23	15,15	11,51	20,62	9,8	0,569
2006	4,01	14,44	11,52	11,53	10,0	0,563
2007	6,1	13,43	11,83	9,01	9,3	0,556
2008	5,2	13,72	13,50	9,27	7,9	0,548
2009	-0,6	11,12	11,28	5,76	8,1	0,543

Fuente: Fundação Getúlio Vargas - Centro de Contas Nacionais diversas publicações, período IBGE, Diretoria Pesquisa, Coordenação de Contas Nacionais, (2011).

\*Calculada por el autor, con fuentes del Banco Central de Brasil, (2011).

\*\*Coeficiente de Gini - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ((IPEA), 2011).

Al observar el cuadro 1.3., y analizar el índice social de Gini se puede observar que hubo una mejora en uno de los índices que registran el comportamiento de las poblaciones más pobres, en el período de 2001 a 2009. No se puede olvidar que en el año de 2007, la crisis inmobiliaria y financiera<sup>22</sup> que se inició en EE.UU, generó consecuencias importantes en el mundo, y Brasil fue arrastrado por ella, aunque se logró

<sup>21</sup> Desarrollado por el Italiano Conrado Gini, 1912, tiene el objetivo de medir la desigualdad existente entre los países y regiones con una escala de 0 a 1, en que cero (0) corresponde a la completa igualdad de renta, o sea, todos poseen la misma renta y uno (1) representa a la total desigualdad, en que una persona detenta el total de la renta y la otras no poseen renta alguna. Son unidades porcentuales.

<sup>22</sup> Para Parache y Parache (2008) esta crisis que fue inicialmente atribuida a los *hedge funds*, un tipo de inversor institucional no regulado con fuerte incidencia en los mercados financieros, se originó realmente en el sector regulado. En 2007, el banco de inversión *Bear Sterns*, anunció que dos *hedge funds* (HF) creados por él, habían perdido gran parte de sus recursos propios, en concreto las inversiones con garantía colateral de hipotecas. Después de esto, otras instituciones, incluidas algunas europeas y con independencia de si estas habían o no invertido en obligaciones hipotecarias, fueron influenciadas por la caída generalizada de los precios en los mercados financieros, teniendo como consecuencia el aumento de la preferencia por la liquidez.

Además Parache y Parache (2008) señalan que la crisis empezó en el sector inmobiliario y su financiación, la hipotecaria; y que sus graves dificultades causaron profundas secuelas en el sistema financiero, en el que los bancos prestan y venden los activos correspondientes, en vez de mantenerlos en sus carteras, añadiendo que lo que potenció la crisis fue el acto de transformar en títulos toda la clase de instrumentos financieros que implicaban pagos repetidos y con un alto riesgo. Y también los títulos basados en créditos *subprime*, o “hipoteca basura” que es el préstamo concedido a las personas que no reúnen las condiciones necesarias para obtener un crédito en las mejores condiciones. O sea, aunque el interés era más elevado y las cláusulas de cancelación más exigentes que las convencionales, muchas de esas personas no podían cumplir los pagos mensuales.

retrasar su efecto hasta el último momento, debido a los anuncios de inserciones de inversión, una sólida política monetaria con objetivos de inflación y una política fiscal ordenada gastando menos de lo que se ingresaba, a fin de alcanzar superávits fiscales continuamente.

Pero, cuando la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) inicia una serie de acciones para frenar y “controlar”, y recorta marcadamente las tasas de interés, esta medida disparó un problema de confianza internacional<sup>23</sup> que activó la demanda de dólares a nivel global, donde los inversores pasaron a comprar títulos del Tesoro de Estados Unidos. Eso hizo que la moneda brasileña, el *Real*, se devaluase muy rápidamente. Ante la creciente desconfianza sobre el sistema brasileño, el poder ejecutivo y el Banco Central de Brasil (BCB) colocaron en el mercado US\$ 50.000 millones para evitar una contracción del crédito.

En resumen, debido a las actitudes tomadas por el gobierno estadounidense como la anterior, la crisis internacional perjudicó fuertemente a Brasil: el PIB fue negativo, las exportaciones disminuyeron, las importaciones aumentaron y la tasa de desempleo aumentó también en 2009, (véase cuadro 1.3.). Como contrapartida, en los dos mandatos del gobierno Lula la inflación presentó valores más confortables que en el periodo pasado. Y casi hay una anulación de la deuda exterior, junto a un significativo aumento de las reservas en divisas extranjeras.

Respecto de la situación fiscal del Estado brasileño, Giambiagi (2006) destaca dos grandes hechos ocurridos en los últimos diez años como marcos de cambio significativos en el reciente cuadro fiscal brasileño: Primero, el inicio del régimen de superávit fiscal en 1999, que no fue suficiente para contener la expansión de la relación deuda pública/PIB en los primeros años de vigencia. El segundo ocurrió en 2004 con el inicio de un proceso de contracción de la relación de la deuda líquida del sector público respecto al PIB (DLSP/PIB), algo que no ocurría desde 1994. Según el autor, se trata de uno de los periodos más importantes para la consolidación de los cambios fiscales implementados en Brasil en los últimos años, con el objetivo de la superación del peso de la deuda pública.

---

<sup>23</sup> Muñoz (2008).

Como ya se ha indicado anteriormente, la mejora de las condiciones fiscales del gobierno se debe a una mayor recaudación consecuencia de un aumento de la carga tributaria, y no a medidas para mejorar los controles del gasto públicos. Tal situación se torna problemática en la medida en que destruye la eficiencia productiva del sector privado, creando barreras a la inversión, y creando también un ambiente de desconfianza para el inversor en relación a la restricción presupuestaria intertemporal del gobierno.

En sus primeros años de gobierno el Presidente Lula mantuvo intacto el trípode de política macroeconómica pos-1999. La economía se recuperó, pero es muy voluble a los choques internacionales.

#### **1.4. Algunas consideraciones sobre el mercado de trabajo brasileño de 1990 hasta 2008**

Esta sección describe el proceso de pérdida de participación de la industria en la asignación sectorial de los trabajadores, someramente durante los años 1980 y con mayor profundidad en la década de 1990. En relación a esta última se analizarán el mercado de trabajo, los cambios en la economía brasileña (ruptura con el modelo de crecimiento con elevada participación del Estado y protección de los tipos de cambios, o sea, la apertura comercial y financiera, y el inicio del proceso de privatizaciones para la flexibilización de los monopolios estatales)<sup>24</sup>, así como las crisis que afectaron a este período y cómo este proceso fomenta la formación de un mercado informal de trabajo, que altera el papel de las instituciones de regulación de las relaciones laborales. Debemos significar que estas consecuencias están directamente relacionadas con el principal tema de debate de esta investigación, la economía informal.

En el inicio de los años de 1980 se produjo una crisis externa, que fue afrontada por políticas económicas restrictivas que provocaron un movimiento recesivo y proporcionó el surgimiento de un nuevo fenómeno en el mercado de trabajo urbano: el desempleo abierto<sup>25</sup>, al mismo tiempo que aumentaba exponencialmente la disponibilidad de la fuerza de trabajo en las ciudades, causada por la emigración de la mano de obra del campo a las ciudades producida como consecuencia de la

---

<sup>24</sup> Chahad, J. P.Z. (1998) Estabilização e desemprego em tempo de mudanças: Realidade e desafios no caso brasileiro.

<sup>25</sup> Desempleo abierto: Personas que buscaron trabajo de manera efectiva en los últimos 30 días anteriores al de la entrevista y no ejercieron ninguno en los siete últimos días, DIEESE, (2008: P, 12)

modernización agrícola. Esta fuerza de trabajo fue absorbida en actividades urbanas en el sector terciario tradicional, en especial en el empleo doméstico y en los servicios personales (Monsueto, 2008; Dedecca, 2002).

Sin embargo, la década de los años ochenta significó la desarticulación del modelo económico de sustitución de importaciones, mientras que los años noventa representan la rotura definitiva de la estrategia de crecimiento por medio de la industrialización financiada por endeudamiento externo (Dedecca, 2002; Kon, 2006; Camargo, 2006; Monsueto, 2008).

La configuración del mercado de trabajo brasileño en la década de los noventa tiene gran parte de sus orígenes en el fin del dinamismo industrial vivido por el país veinte o treinta años antes. Este período se caracteriza por un intenso crecimiento económico, comandado por la inversión estatal, efectuada con el objetivo de realizar el Programa de Sustitución de Importaciones. Éste fue estimulado por planes nacionales de desarrollo (Plan de metas I de 1956-1962 y el Plan de metas II, de 1974-1978) a consecuencia de los cuales se formó un parque industrial diversificado e interrelacionado, en gran parte financiado por el amplio acceso a capital extranjero.

Desde el inicio de la década de los años noventa, la economía brasileña vino alternando fases cortas de crecimiento y períodos cada vez más largos de recesión. Después de la recesión de 1990-1992, se sucedieron tres años de crecimiento más satisfactorio hasta principios del año 1995, en el que la crisis mexicana interrumpió la trayectoria de expansión, - ver cuadro 1.4. -. Además, como resultado de la política acelerada de apertura económica en ese período (primer mandato del Gobierno de Cardoso), la economía se tornó vulnerable y expuesta a los continuos choques externos que ocurrieron a partir de 1997. Las políticas adoptadas para luchar contra las crisis eran siempre las mismas, restricciones fiscales y monetarias, éstas tenían como invariable resultado un menor crecimiento económico.

En ese ambiente macroeconómico adverso, el mercado de trabajo no podía obtener indicadores positivos. En primer lugar porque el PIB en el período de 1990 hasta 2002 presentó una tasa de crecimiento media de 1,9%. Y en segundo, porque en el mismo período se produjo el aumento de la Población en Edad Activa (PEA) debido al incremento demográfico de los años de 70 y también una mayor participación de las

mujeres en el mercado de trabajo<sup>26</sup>. La necesidad de generar anualmente 1,5 millones de puestos de trabajo en el período, para absorber este incremento, no pudo verificarse dado el insuficiente desarrollo económico de este período, generándose por tanto el inevitable aumento de la tasa de desempleo<sup>27</sup>.

El comportamiento del mercado de trabajo respondió al movimiento de bajo crecimiento y también a las nuevas formas de organización de la producción y del trabajo. Debido a la exposición a la competencia externa, las empresas instaladas en Brasil tuvieron que transformar sus métodos de producción y la tercerización de sus actividades, adoptando innovaciones tecnológicas y disminuyendo los costes con el objetivo de supervivencia (Mendonça, 2003; Kon, 2006; Monsueto, 2008).

Como se indicó anteriormente, los cambios que sufrió el mercado de trabajo tiene como secuela una disminución del empleo asalariado en las grandes empresas, donde los trabajadores acaban en el paro o trabajando en las pequeñas y medianas empresas que absorbía cantidades importantes de la fuerza de trabajo. A la mano de obra que no conseguía encontrar trabajo en las pequeñas y medianas empresas y no tenía derecho al seguro de desempleo le restaba solamente dos vías para sobrevivir: la “criminalidad” o la “economía informal”. Esta última vía pasa a tener mucha importancia social y económica, ya que debía absorber tanto las nuevas personas que llegaban al medio urbano, como los asalariados expulsados por el sector formal y los jóvenes que ya vivían en los medios urbanos y estaban en edad de trabajar, es decir, la población activa, jóvenes que estaban buscando trabajo para empezar en su primer empleo.

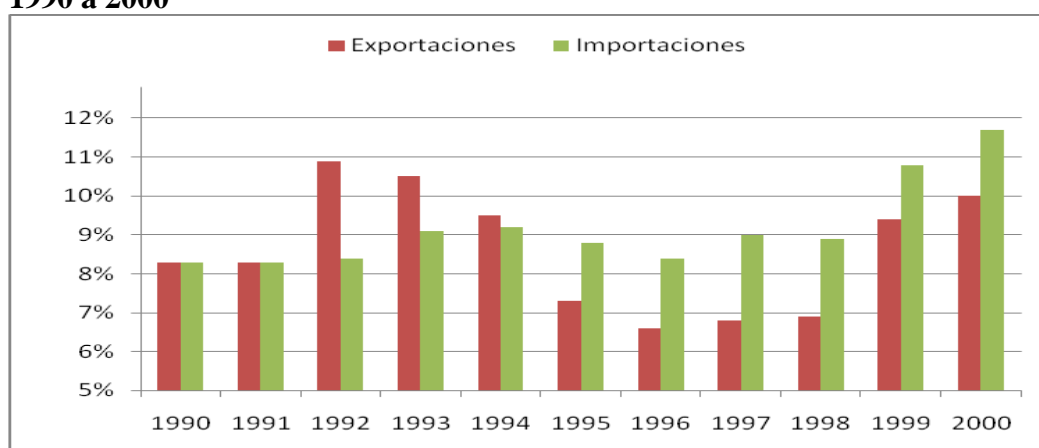
Los cambios anteriormente mencionados en el mercado de trabajo son principalmente consecuencia de los aumentos de las importaciones de parte del consumo industrial y obedecen a la necesidad de hacer frente a la competencia internacional. Las industrias se aprovechan de la baja en los costes de máquinas y equipamientos y de las nuevas tecnologías ahorradoras de factor trabajo en el mercado externo, para extinguir puestos de trabajo y ahorrar costes. Para ver la dinámica de las importaciones puede verse (en el gráfico 1.9.).

---

<sup>26</sup> Ansilheiro (2010).

<sup>27</sup> Mendonça (2003).

**Grafico 1.9. Evolución de las tasas de exportaciones e importaciones de 1990 a 2000**



Fuente: Elaboración propia con datos del IBGE, (2011).

El limitado incremento del producto en un contexto de reorganización de la estructura productiva con aumentos ponderables de las productividades y de la salida de capitales al exterior para el sector externo, promovió un movimiento de “racionalización” económica y, en consecuencia, del mercado de trabajo. Ese comportamiento del segmento privado suplanta la contención de los gastos corrientes y de las inversiones del Estado, dada la necesidad que tiene de dirigir prioritariamente los ingresos hacia el pago de las crecientes cargas de impuestos.

La nueva configuración implantada en el mercado de trabajo generó implicaciones en el presente y para el futuro. Con la evolución divergente entre producción y empleo, motivada por el interés de las grandes empresas en reducir costes, acontece una eliminación de la capacidad productiva, o sea, una reducción de la cantidad de empleo asalariado en estas grandes empresas que, en consecuencia, debe ser absorbida por las medianas y pequeñas empresas o por la llamada economía informal.

Por otro lado, el aumento de la subcontratación en las grandes empresas y el de las importaciones para consumo industrial acentuó aún más la tendencia reductora de las actividades de pequeñas y medianas empresas y la consecuente extinción de puestos de trabajo. Esto último es debido a que muchas de esas pequeñas y medianas empresas eran responsables de una gran parte de la fabricación de los insumos necesarios para la producción en las grandes empresas, que con el mencionado incremento de las importaciones fueron sustituidos por material extranjero.

Todo ello tornó la inter-relación entre los dos sectores (grandes empresas de un lado y pequeñas y medianas de otro) aún más compleja. Esta nueva dinámica reconfigura las relaciones entre el sector capitalista y el sector informal, al tornar recurrente las relaciones de producción entre ellos (Dedecca, 2002).

De acuerdo con el Ministerio del Trabajo, la integración de la economía brasileña en el proceso de globalización competitiva y la conquista de la estabilidad económica fueron los hechos económicos más importantes de la primera mitad de los años 90 en Brasil. Sin embargo, en el análisis de Silva, (2002) que utilizó los datos del *CAGED – Cadastro Geral dos Empregados e Desempregados* - del Ministerio del Trabajo, se demuestra en que en el periodo de enero de 1990 a diciembre de 1997, tuvo lugar destrucción o eliminación de 2.560 millones de empleos en el sector formal, en que un 60% del total de esos empleados trabajaban en la industria de transformación. Y que esa disminución en el empleo en la industria puede ser analizada de tres formas: 1º) debido a la sustitución de la producción doméstica de bienes comercializables en un plano internacional por importados; 2º) ganancia de productividad que la industria de transformación obtuvo para ser competitiva entre las amenazas internas y externas; y 3º) proceso de tercerización de los servicios por la industria que conducía a la transferencia de puestos de trabajos formales al sector terciario, formal e informal.

Otro cambio, que influyó en la reorganización de la productividad en el período, según aclara Chahad (1998, P: 256) fue el control de la inflación que generó nuevas expectativas para la sociedad, permitiendo a los trabajadores y consumidores programar sus previsiones con más seguridad sobre el futuro y así planear sus presupuestos.

Para los empresarios se imponen nuevos patrones de comportamiento de las empresas, según los cuales éstas tienen que buscar una mayor eficiencia como estrategia de supervivencia y como condición de estímulo a la competitividad.

Los cambios estructurales introducidos por la globalización, tanto en los procesos de organización de la producción como en los nuevos métodos de ocupación y gerencia de la mano de obra, trajeron drásticas modificaciones en el mercado de trabajo. La principal tal vez fue la disminución del empleo formal. En Brasil se produjo una pérdida de aproximadamente 2,5 millones de puestos de trabajo entre enero de 1990 y



diciembre de 1997, en gran parte debido a la eliminación de vacantes en el sector industrial.

En ese contexto, el desempleo en Brasil puede constituir una variable estratégica de dominio del capital, en la medida que el exceso de oferta de mano de obra tiene un impacto directo en la regulación de los salarios y en el potencial de negociación de los trabajadores, que se torna cada vez más frágil, sometido a las reglas del mercado (Santos, 2008).

Sobre el mercado de trabajo puede concluirse que la retracción fue por: i) transformación de la industria brasileña (debida a la apertura comercial y al intento de ser más competitiva internacionalmente); ii) la consolidación de las tecnologías de la informática y la computación; iii) nuevas formas de gestionar los negocios y del trabajo; cambios en la división del trabajo, en la contratación de los trabajadores dentro de las empresas y entre las empresas (tercerización); y iv) nuevos requisitos demandados a los trabajadores en términos de su polivalencia, o sea, mayor cualificación y mejor preparación dentro de los nuevos procesos productivos (Mendonça, 2003; Kon, 2006; Santos, 2008; Monsueto, 2008).

Todo esto para mejorar la competitividad dentro y fuera del país. Y como las personas que emigraron del campo hacia las ciudades no reunían estos requisitos, su inclusión en el mercado de trabajo devino imposible.

El comportamiento del desempleo en la primera mitad del período del año 2000 hasta 2008, fue distinto, aunque no se puede identificar su trayectoria. A pesar de la bonanza económica registrada en este período, que presentó momentos de crecimiento significativos como en 2000 con el 4,31% del PIB y 2004 con el 5,71% del PIB, el desempleo presenta tasas elevadas, de hasta un 7,85% y un 11,50%, respectivamente. Sin embargo, fue a partir de 2004 cuando se pasa a constatar una tendencia más clara de sus indicadores, en el sentido de la recuperación de los niveles ocupacionales y de la creación de empleo formal y de la disminución del desempleo hasta el año de 2008. Este buen comportamiento del paro en este último período deriva de un contexto macroeconómico de mayor crecimiento del PIB, de la recuperación gradual de las inversiones y del aumento de las exportaciones y del saldo de la balanza comercial.

A destacar en este período, es el cambio en la caracterización del trabajador desempleado, principalmente en las regiones metropolitanas: se produjo un aumento de la participación de las mujeres que en algunas regiones alcanza hasta un 80,00% y de la población de jóvenes entre 18 y 24 años de edad, ambos sectores considerados más vulnerables en el mercado de trabajo (Bastos, 2010).

De acuerdo con DIEESE (2009) en Brasil en los últimos diez años el mercado de trabajo formal ofreció un comportamiento positivo en la creación de puestos de trabajo, con 8,9 millones de empleos formales después de 2002. Pero diciembre de 2008, es considerado el mes en que se empieza a sentir la actual crisis económica mundial, el mercado de trabajo empeora. Las actividades dirigidas al mercado internacional que dependían directamente de los resultados económicos de otros países, como por ejemplo los sectores agropecuario, presentan un 7,9% de nuevos desempleados y las industrias de transformaciones, un 3,6%.

Lamentablemente, la crisis empezó cuando Brasil estaba recuperando su mercado de trabajo con crecimientos del empleo y de la renta, factores que habían resultado estratégicos para la dinámica del crecimiento económico de los últimos años, (véase cuadro 1.6.) y que, como consecuencia de ésta, se han visto frenados.

### **1.5. La economía informal y las microempresas**

Tal y como se ha expuesto anteriormente, los cambios experimentados por el mercado de trabajo, produjeron una disminución del empleo asalariado en las grandes empresas, dirigiendo a los trabajadores hacia la pequeña y mediana empresa o, en su defecto, a percibir la prestación por desempleo. Sin embargo, a los trabajadores que no tenían el derecho a ésta o no consiguieron recolocarse en un nuevo trabajo les restaron solamente dos vías para sobrevivir: la “criminalidad” o la “economía informal”.

En este apartado, se puede decir también que el fenómeno de la informalidad se relaciona muy vigorosamente con las actividades de las microempresas, pues normalmente éstas son desarrolladas a iniciativa de emprendedores que poseen pocos trabajadores o que trabajaban por cuenta propia. Para ilustrar su desarrollo en Brasil, al mismo tiempo que su valor en esta relación, se trabajará con los resultados de una investigación del *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*, IBGE (2005), siendo el documento más importante y reciente de esa naturaleza en Brasil.

Tal y como Ayuso (1982, P: 436) explica *“desde el punto de vista empresarial tiene más importancia conocer los motivos por los que un agente económico (sea trabajador o empresario) decide en un momento determinado iniciar una actividad sin registro oficial o pasar de un mundo de estadísticas, de los controles administrativos y fiscales, en definitiva, de la actividad legal y medible oficialmente, al mundo de la oscuridad, la ocultación o la clandestinidad”*.

También es importante conocer las consecuencias de estas actividades para toda la sociedad. En este aspecto, cuando por causas legales se impide a la pequeña empresa adaptarse a las condiciones del mercado de trabajo, se está incentivando la aparición de actividades en la economía informal. Porque muchas de esas empresas no son legalizadas debido a la gran burocracia existente para la regulación y al poco número de funcionarios disponibles para dar cuenta de tanta documentación<sup>28</sup>.

Otro motivo de las elevadas cotizaciones a la Seguridad Social y del excesivo peso de las cargas fiscales que tienen que soportar las actividades productivas o las excesivas reglamentaciones sobre las condiciones físicas en que se ha de desarrollar el trabajo: seguridad, higiene y otras. También no se puede dejar de citar el fenómeno descrito por Saba (1981, P: 39) en Italia, conocido en el análisis microeconómico como “curva envolvente de la empresa a largo plazo” que describe el crecimiento de los costes en una empresa cuando la parte burocrática crece demasiado a causa del aumento de las dimensiones de la misma, o donde la presencia de una serie de funciones de tipo burocrático-contable provoca un fuerte incremento en los costes fijos empresariales, incluso cuando la empresa no tiene dimensiones particularmente relevantes. La solución para ello, de acuerdo con el propio autor, es que el empresario preferirá encargar toda o casi toda la parte burocrática de la producción a un profesional exterior y actuar de manera que el trabajo empleado en la empresa esté directamente envuelto en la producción. Otras cuestiones legales aún permanecen pendientes en estas firmas pequeñas, como es el caso del contrato de trabajo sin registro.

Dentro de ese contexto surge también la problemática de como clasificar si una empresa es micro. Su identificación puede ser por su tamaño; por los ingresos presupuestarios; por el número de empleados, etc.

---

<sup>28</sup> En Brasil, esta situación fue suavizada por la adopción del impuesto denominado "Simples" ( Ley nº 9317/96, sistema sencillo de tributación para las micro y pequeñas empresas) que fue dirigido exactamente a las demandas de este tipo de negocio (BONIURIS, 2004).

La clasificación por el número de empleados ha sido la más usada normalmente, definiendo que micro son aquellas empresas con hasta cinco empleados (esta línea es adoptada actualmente también para caracterizar las empresas que están en la "economía informal" conforme la OIT)<sup>29</sup>. Pero, en la era de la informática, ¿cómo delimitar el número máximo de empleados para que una empresa pueda ser denominada "micro", independientemente del sector de actividad de la misma?.

Después de esa indagación, al igual que la propia definición de economía informal, podemos también decir que es difícil la definición de forma unánime de las microempresas. Pero, es conveniente para ilustrar la importancia de las mismas en Brasil, y su relación con la economía informal.

Como informamos en el inicio de este apartado se utilizamos los resultados de una investigación del IBGE (2005) en la que se obtuvo como resultado la existencia de 10.525.954 pequeñas empresas no agrícolas, de las cuales el 98%, o sea, 10.335.962, pertenecían a la economía informal<sup>30</sup>, y ocupaban 13.860.868 personas, como se puede observar en el (cuadro 1.4.).

**Cuadro 1.4. Número de empresas no agrícolas con hasta 5 empleados y número de personas ocupadas en empresas del sector informal**

	1997	2003	%
Número de empresas Total	9.580.840	10.525.954	9,9
Empresas del Sector Informal	9.477.973	10.335.962	9,1
Número personas ocupadas en empresas del sector Informal	12.870.421	13.860.868	7,7

*Fuente: Elaboración propia con datos de IBGE, (2005).*

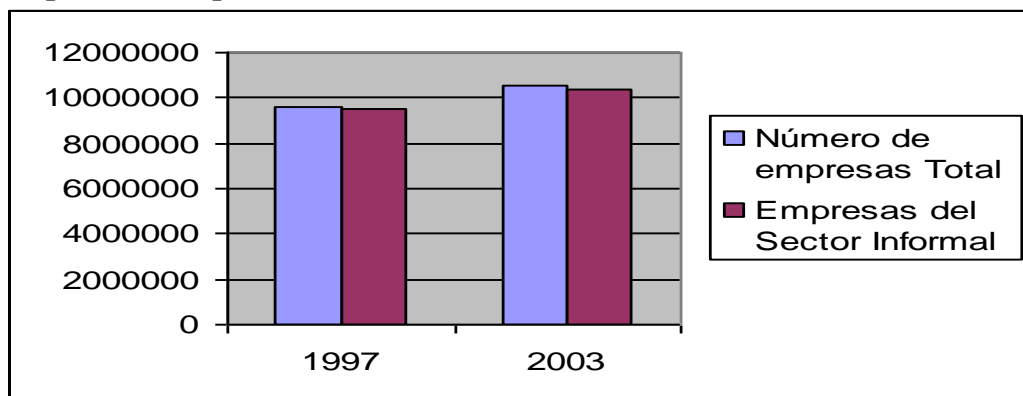
Al comparar la investigación de 2003 con los estudios de 1997, realizado por la misma entidad, se observa un crecimiento del 9,9% en el número de pequeñas empresas. En cuanto al número de empresas del sector informal creció un 9,1%, lo que indica un pequeño aumento en la formalización. El aumento de los puestos de trabajo en las

<sup>29</sup> Decir sector informal, ha quedado obsoleto y es una definición inadecuada e incluso errónea pues los puntos dinámicos, ambivalentes, heterogéneos y complejos de un fenómeno creciente que abarca más de un sector, si definimos a esté como un grupo industrial o actividad económica específica. Renombrar a la anómala actividad económica como "Economía Informal" es más correcto y como definía la OIT en 2002, esta denominación se utiliza para hacer referencia al concepto general de informalidad que incluye tanto las relaciones de producción como las relaciones de empleo, Jiménez (2006, P: 14).

<sup>30</sup> De acuerdo con IBGE, (2005) el Sector Informal son todas las unidades económicas de propiedad de trabajadores por cuenta propia y de empleadores con hasta cinco empleados, moradores de áreas urbanas, constituyan estas la actividad principal de sus propietarios o actividades secundarias.

empresas informales fue del 7,7% en el mismo período. En el grafico 1.10., se puede observar la participación de las empresas informales.

**Grafico 1.10. Participación del sector informal en el número total de empresas en el período 1997-2003**



*Fuente: IBGE (2005).*

Se ilustra aquí el crecimiento del número de empresas no agrícolas con hasta 5 empleados, contrastando con el crecimiento del sector formal, donde se percibe que el número total de las empresas creció y que el sector informal aumentó un poco menos.

Cuando se trata de la distribución por grupo de actividades por características en la economía informal, si es trabajador por cuenta propia o empleador el (cuadro 1.5.), expone que en su mayoría los primeros tipos de trabajadores son los más activos en 2003 con un 87,27% de las actividades.

**Cuadro 1.5. Número de empresas informal no agrícolas con hasta 5 empleados, por tipo de empresa, según los grupos de actividades en 2003**

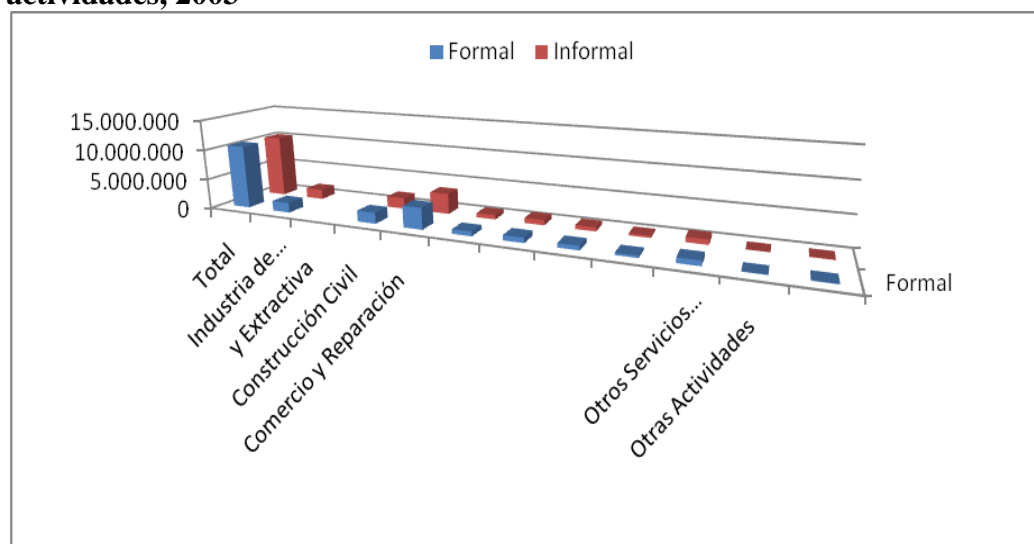
Grupos de actividades	Total General de empresas	Empresa Formal			
		Total	Total	Cuenta Propia	Empleador
<b>Total</b>	<b>10.525.954</b>	<b>18.999.20</b>	<b>10.335.962</b>	<b>9.096.912</b>	<b>1.239.050</b>
Industria de Transformación y Extractiva	1.652.597	22.017	1.630.580	1.441.103	189.477
Construcción Civil	1.812.185	3.345	1.808.840	1.639.037	170.803
Comercio y Reparación	3.505.441	101.637	3.403.804	2.950.813	452.991
Servicios de Alojamiento y Alimentación	729.078	9.971	719.107	607.302	111.805
Transporte, Depósitos y Comunicaciones	837.297	5.876	831.421	776.774	54.647
Actividades Inmobiliarias,	684.663	29.196	655.467	551.585	103.882
Educación, Salud y servicios Sociales	351.742	10.607	341.135	252.017	89.118
Otros Servicios Colectivos; Sociales y Personales	829.776	6.025	823.751	762.815	60.936
Otras Actividades	35.355	1.319	34.036	29.658	4.378
Actividades mal definidas	87.821	0.00	87.821	86.807	1.014

Fuente: IBGE (2005).

Otra singularidad del cuadro, es que el grupo de actividades económicas sobresalientes en el período eran *Comercio y Reparación* con un 32,93% de la muestra que son más de 3.400.000 empresas, siendo 2.950.813 los trabajadores por cuenta propia y un poco más de 400.000 son los empleadores que utilizan mano de obra, la mayoría no muy cualificada, o sea con pocos años de estudios, trabajando como: dependiente, camarero, restaurador, etc. Dentro del universo las pequeñas empresas, las ligadas a la Construcción representan un 17,50% de las actividades, de ellas 99,82% eran informales. Otro sector a destacar es la *Industria de Transformación y Extractiva* con el 15,78%. La segunda mayor proporción de empresas informales se sitúa entre las de *Servicios Colectivos, Sociales y Personales*: del total de pequeñas empresas ligadas a esas actividades el 99,27% eran informales. Por otro lado, las de *Actividades Inmobiliarias, Alquiler y Servicios prestados a las empresas* presentaban mayor

participación de empresas formales (4,3%). Se podrá observar cómo están distribuidas en el gráfico inferior.

**Gráfico 1.11. Número de empresas formal y informal en millones, no agrícolas con hasta 5 empleados, por tipo de empresa, según los grupos de actividades, 2003**



Fuente: Elaboración Propia con datos IBGE (2005).

En relación a las personas ocupadas en las empresas de la economía informal su distribución era la siguiente tal y como está en el cuadro 1.6.

**Cuadro 1.6. Relación por porcentaje de personas ocupadas**

Posición en la ocupación	100%
Trabajadores por cuenta propia	69%
Empleadores	10%
Empleados sin contratos	10%
Trabajadores con contratos	6%
Trabajadores sin ingresos	5%

Fuente: Elaboración Propia con datos IBGE (2005).

Dentro del análisis sobre las empresas por grupos de actividades y según el tipo de empresa, las principales dificultades en 2003 para desplegar el negocio en Brasil los agentes económicos las clasifican en primer lugar la falta de clientes, seguida a continuación por: competencia muy grande, falta de capital propio y bajas ganancias.

En relación al género y educación, la mayoría de los agentes son hombres, tanto para la situación por cuenta propia y para empleadores (observar el cuadro 1.7.).

**Cuadro 1.7. Personas ocupadas en las empresas del sector informal, por posición en la ocupación, según el sexo y el nivel de instrucción Brasil 2003**

Sexo y nivel de instrucción	Personas ocupadas en las empresas del sector informal						
	Total	Posición en la ocupación					
		Cuenta propia	Empleador	Empleado con contrato de trabajo	Empleado sin contrato de trabajo	No remunerado	Sin declaración
<b>Total</b>	<b>13 860 868</b>	<b>9 514 629</b>	<b>1 448 284</b>	<b>797 300</b>	<b>1 338 349</b>	<b>706 963</b>	<b>55 343</b>
Sin instrucción o menos de un año de estudio (1)	1 127 017	944 990	51 747	17 743	68 389	42 488	1 661
Enseñanza fundamental o 1º grado incompleto(1)	4 936 776	3 713 972	349 178	148 579	466 751	236 352	21 945
Enseñanza fundamental o 1º grado completo(1)	1 959 739	1 341 903	181 837	130 190	215 835	80 281	9 694
Enseñanza medio o 2º grado incompleto(1)	1 403 588	848 114	116 716	90 059	216 421	126 418	5 859
Enseñanza medio o 2º grado completo(1)	3 011 799	1 787 555	405 574	332 693	304 808	174 843	6 327
Licenciatura incompleto(1)	440 027	259 718	77 766	43 296	40 151	18 996	100
Licenciatura Superior completo(1)	951 156	599 419	264 687	33 930	24 205	26 810	2 106
Sin declaración (1)	30 764	18 958	779	809	1 790	776	7 652
<b>Hombres</b>	<b>8 872 377</b>	<b>6 210 393</b>	<b>1 051 937</b>	<b>406 216</b>	<b>910 192</b>	<b>254 722</b>	<b>38 918</b>
Sin instrucción o menos de un año de estudio (1)	816 947	688 580	44 781	11 533	59 166	11 323	1 564
Enseñanza fundamental o 1º grado incompleto(1)	3 443 639	2 565 355	294 602	105 008	373 248	84 590	20 835
Enseñanza fundamental o 1º grado completo(1)	1 283 618	885 413	125 897	88 396	152 275	24 603	7 034
Enseñanza medio o 2º grado incompleto(1)	886 784	543 957	94 436	49 555	137 578	56 277	4 982
Enseñanza medio o 2º grado completo(1)	1 627 050	1 003 268	273 404	116 476	163 596	67 424	2 882
Licenciatura incompleto(1)	260 717	163 343	55 012	23 537	13 013	5 812	-
Licenciatura Superior completo(1)	536 189	346 743	163 502	11 399	9 639	3 916	990
Sin declaración (1)	17 433	13 734	304	312	1 677	776	632
<b>Mujeres</b>	<b>4 980 645</b>	<b>3 303 376</b>	<b>396 347</b>	<b>391 084</b>	<b>428 106</b>	<b>452 238</b>	<b>9 494</b>
Sin instrucción o menos de un año de estudio (1)	310 070	256 410	6 966	6 210	9 222	31 165	97
Enseñanza fundamental o 1º grado incompleto(1)	1 493 017	1 148 497	54 575	43 571	93 503	151 762	1 109
Enseñanza fundamental o 1º grado completo(1)	676 122	456 490	55 940	41 794	63 561	55 677	2 660
Enseñanza medio o 2º grado incompleto(1)	516 753	304 157	22 280	40 504	78 792	70 142	877
Enseñanza medio o 2º grado completo(1)	1 384 749	784 286	132 170	216 216	141 212	107 419	3 445
Licenciatura incompleto(1)	179 310	96 374	22 755	19 759	27 138	13 184	100
Licenciatura Superior completo(1)	414 949	252 662	101 185	22 531	14 565	22 890	1 116
Sin declaración (1)	5 674	4 499	476	498	113	-	89
Sin declaración	<b>7 846</b>	<b>860</b>	-	-	<b>51</b>	<b>4</b>	<b>6 931</b>

Fuente: IBGE (2005).

De acuerdo con el - cuadro 1.7. -, un 68,64% de las personas ocupadas en las empresas del sector informal trabajan por cuenta propia. Y 1.448.284 son empleadores, representando el 10,45% de la muestra.

Otro dato importante es referente al grado de instrucción de los trabajadores del sector informal. Las personas que tenían menos de un año de estudio representan el



8,13% de la población total. Mientras que el 83,85% (personas que tienen menos de un año de estudio) trabajaban por cuenta propia.

El ítem más representativo respecto al grado de estudio es relativo a las enseñanzas fundamentales, siendo las secundarias incompletas, con casi 5.000.000 de trabajadores, con un porcentual de 35,62% de la muestra. Y en seguida la enseñanza media completa (bachillerado) con el 21,73% de la muestra siendo un total de 3.011.799 trabajadores. Respecto a las personas que tenían licenciatura superior completa solamente eran el 6,86% de la muestra, y con licenciatura incompleta 3,17%, por lo que se puede concluir que en 2003 la informalidad estaba compuesta por un mayor número de trabajadores con poca escolaridad.

Al analizar el comportamiento de la ocupación entre hombres y mujeres, se puede observar que predominaban los varones (64% del total de personas ocupadas), con excepción de los no-remunerados, donde las mujeres representan un 3,26%, estando en su mayoría en esta categoría de la población ocupada.

Otro punto de análisis de suma importancia es la reflexión que se hace para la muestra en relación a la escolaridad y edad de los miembros de la economía informal, a pesar que este análisis es hecho de forma indirecta. Considerándose en la muestra la edad mínima de 10 años. Desafortunadamente, aún en países como en Brasil esta edad puede representar de 4 a 5 años de trabajos para muchos niños y niñas, o sea, en la realidad es muy común encontrar niños de cinco años o menor edad por las calles acompañando a sus hermanos mayores o madres en la venta de caramelos y otras chucherías.

En el cuadro 1.8., se representa bien esta realidad, donde se invita al lector a reflexionar sobre la posibilidad de imaginar un niño de diez años con menos de un año de estudio y que es el dueño de su “propio negocio”.

**Cuadro 1.8. Personas ocupadas en las empresas del sector informal, por posición en la ocupación, según la edad, al nivel de instrucción y sexo – Brasil 2003**

	Empresas del Sector Informal								
Grupos de Edad	Total			Cuenta propia y empleadores ocupados por sexo.					
				Cuenta Propia			Empleadores		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	10.965.501	7.264.886	3.699.755	9.514.629	6.210.393	3.303.376	1.448.284	1.051.937	396.347
10 a 17 años	98.455	62.889	35.566	97.600	62.297	35.303	855	592	263
18 a 24 años	777.840	521.027	253.813	719.448	477.439	242.009	55.392	43.588	11.804
25 a 39 años	4.093.168	2.669.813	1.423.341	3.492.808	2.253.859	1.238.935	598.358	413.984	184.374
40 a 59 años	5.002.792	3.335.847	1.666.824	4.306.792	2.820.175	1.486.497	695.588	515.261	180.327
60 años o más	993.747	673.654	320.093	895.739	595.225	300.515	97.834	78.256	19.579
Sin declaración	2.498	1.655	117	2.241	1.399	117	257	257	-
Nivel de Instrucción									
Sin instrucción o menos de un año de estudio	966.737	733.361	263.376	944.990	688.580	256.410	51.747	44.781	6.966
Enseñanza fundamental o 1º grado incompleto	4.063.383	2.860.190	1.203.072	3.713.972	2.565.355	1.148.497	349.178	294.602	54.575
Enseñanza fundamental o 1º grado completo	1.525.748	1.013.318	512.430	1.341.903	885.413	456.490	181.837	125.897	55.940
Enseñanza medio o 2º grado incompleto	964.830	638.393	326.437	848.114	543.957	304.157	116.716	94.436	22.280
Enseñanza medio o 2º grado completo	2.193.231	1.276.774	916.457	1.787.555	1.003.268	784.286	405.574	273.404	132.170
Licenciatura incompleto	337.484	218.355	119.129	259.718	163.343	96.374	78	55.012	22.755
Licenciatura Superior completo	864.350	510.457	353.879	599.419	346.743	252.662	264.687	163.502	101.185
Sin declaración	19.738	14.037	4.974	18.958	13.734	4.499	779	304	476

Fuente: IBGE (2005).

El grupo de edad entre 10 a 17 años representa menos del 1% del total de 10.965.501. Y llama la atención el ítem de cuenta propia que existen 97.600 personas en esta edad, representando el 99,13%.

En el grupo de 18 a 24 años, de los 777.840, los que son por cuenta propia van a ser mayoría en todas las franjas de edad, y representan el 92,49%.

De los 25 a los 39 años y de los 40 a los 59 años, en que están concentrados la mayor parte de los trabajadores, también destacan los trabajadores por cuenta propia con el 85,33% y 86,09% respectivamente de acuerdo con sus franjas de edad.

Al estudiar la comparación de la distribución de las empresas formales e informales entre las unidades de la federación, se detectó que en las regiones que son consideradas grandes metrópolis del país: São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Bahía, Rio Grande do Sul, Pernambuco y Paraná se concentraba el 68,7% de las empresas del sector informal de todo el país. Estos resultados pueden ser observados en el (cuadro 1.9.).

**Cuadro 1.9. Número de empresas no agrícolas con hasta 5 empleados, por unidad de la Federación, 2003**

<i>Unidades de la Federación</i>	<i>Número de empresas</i>		<i>Distribución</i>	
	<i>Total</i>	<i>Sector Informal</i>	<i>Total</i>	<i>Sector Informal</i>
<i>Brasil</i>	10 525 954	10 335 962	100,0	100,0
Rondônia	77 633	76 456	0,7	0,7
Acre	28 605	28 447	0,3	0,3
Amazonas	167 098	166 099	1,6	1,6
Roraima	14 967	14 647	0,1	0,1
Pará	364 535	361 989	3,5	3,5
Amapá	35 745	35 419	0,3	0,3
Tocantins	74 432	73 880	0,7	0,7
Maranhão	257 808	254 397	2,4	2,5
Piauí	157 579	155 975	1,5	1,5
Ceará	400 985	397 316	3,8	3,8
Rio Grande do Norte	138 288	136 503	1,3	1,3
Paraíba	204 419	202 817	1,9	2,0
Pernambuco	571 077	565 598	5,4	5,5
Alagoas	163 591	162 288	1,6	1,6
Sergipe	106 320	104 789	1,0	1,0
Bahia	763 939	752 870	7,3	7,3
Minas Gerais	1 088 064	1 049 774	10,3	10,2
Espírito Santo	171 052	170 112	1,6	1,6
Rio de Janeiro	878 774	863 435	8,3	8,4
São Paulo	2 622 793	2 581 820	24,9	25,0
Paraná	575 886	565 026	5,5	5,5
Santa Catarina	266 015	258 736	2,5	2,5
Rio Grande do Sul	726 738	701 447	6,9	6,8
Mato Grosso do Sul	133 665	131 903	1,3	1,3
Mato Grosso	141 133	135 523	1,3	1,3
Goiás	296 204	292 978	2,8	2,8
Distrito Federal	98 613	95 720	0,9	0,9

*Fuente: IBGE (2005).*

Solamente en la ciudad de São Paulo (que es la primera economía del país), existían 2.622.793 de empresas formales que representa el 24,90% del total de empresas, y tiene 2.581.820 empresas informales que representan un 25,0% de todo el empleo informal del país y el 24,53% de todas las empresas formales.

Esto muestra que la participación de empresas y trabajadores informales en la economía son significativos, se puede traducir que es un fenómeno muy heterogéneo e independiente de cuales sean sus orígenes o tipos de factores que las causan: políticos, sociales, culturales o económicos.

### **1.6. Formas “no tradicionales” de actividades de la economía informal**

Dentro del contexto presentado en el apartado anterior, se analizan ahora las formas “no tradicionales” de actividades que podrían considerarse como “nuevos” factores que fortalecen la economía informal.

Uno de estos factores es el Tercer Sector<sup>31</sup>, su surgimiento y crecimiento tiene origen en la incapacidad de los otros dos sectores de atender y solucionar las crecientes necesidades sociales de las poblaciones más necesitadas. Siendo considerado como Primer Sector (Estado), por su gigantismo e ineficiencia, tenía agotada la posibilidad de atender. Segundo Sector (Mercado), tiene como objetivo fundamental la ganancia, sería incapaz de incorporar unos objetivos que atendiesen a las cuestiones sociales y ambientales (Santos, 2007; Mendes, 2008).

Existen varias explicaciones para su origen como:

- a) Modelos de fallos del contrato;
- b) Modelo de control del consumidor y que es considerado un complemento del primero;
- c) Modelo de los costes de transacción.

Más allá de esos modelos mencionados anteriormente, existen otros que están dentro de los enfoques recientes, que surgen en los finales de los ochenta y principios de los noventa, que analizan los incentivos que justifican la oferta de las entidades no lucrativas.

Al tratar el tema en relación a la definición del Tercer Sector, hasta hoy se observa que no existe una definición única para él. De acuerdo a Salas (2006, P: 92), *El término que pone énfasis en el apoyo que las entidades reciben del sector público para el fomento de las donaciones, es el término de “sector caritativo”. Por su parte aquel que enfatiza el aspecto del trabajo voluntario como característica básica del desarrollo de las organizaciones, lo conceptualiza como “sector voluntario”.*

También Salas (2006) cita los principales enfoques existentes para la definición del Tercer Sector.

El primer enfoque es de tradición anglosajona:

---

<sup>31</sup> El término “Tercer Sector”, según Salas (2006, P:92), fue utilizado por primera vez en el escrito de Etzioni (1973), “*The Third Sector and Domestic Missions*”, para designar al grupo de instituciones privadas no lucrativas que surgen como alternativa al mundo de la empresa y al Estado en la provisión de bienes y servicios.

*Son las organizaciones que componen el espacio intermedio entre el Sector público y el Sector Capitalista, el Tercer Sector:*

- a) Formalmente organizadas;
- b) Son privadas, pero pueden recibir financiación pública;
- c) No tiene como objetivo el lucro, o sea, no pueden repartir los beneficios generados entre los participantes.
- d) Son autónomas, con capacidad de autogobierno.
- e) Participación voluntaria: los trabajadores son voluntarios y representan el objetivo de su existencia.

El segundo enfoque, de tradición continental-europea y de raíz francófona, como la economía social<sup>32</sup> que se compone de actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones. Tienen como características:

- a) Finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad más que de beneficio;
- b) Autonomía de gestión;
- c) Procesos de decisión democrática;
- d) Primacía de las personas y del trabajo sobre el capital a la hora de repartir beneficios.

Dentro de este contexto Salas (2006) aclara que el Comité Consultivo de la Comisión Europea incorpora otros aspectos que diferencian a las empresas de capitales al conjunto de organizaciones que se agrupan bajo la definición de economía social.

- a) Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital: tiene como excepción de las fundaciones;

---

<sup>32</sup> Según esta concepción el comportamiento de las organizaciones de la economía social es parecido al que tienen otras empresas de la economía, pues actúan en el mercado y buscan a maximizar los beneficios y minimizar los costes.

- b) Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base;
- c) Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y del interés general.
- d) Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad;
- e) Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos;
- f) Aplicación de los excedentes al objeto social mediante reinversión o distribución según los deseos de sus miembros para la creación de empleo, de actividades de nuevas empresas, retorno de capitales invertidos, servicio a los miembros, entre otros.

Como se puede percibir, una definición única para el Tercer Sector es tan compleja como para la economía informal y depende de muchos factores.

Salas (2006) en este sentido cita otros enfoques que aunque no son el objetivo directo del análisis de esa investigación, sí que son de interés en este punto. Nos quedamos con la reflexión citada (Viana y Calderón, 2005).

*“En definitiva, a pesar de su heterogeneidad, el fundamento económico del Tercer Sector se encuentra a la luz de dicha definición en la realización de actividades que están relacionadas con transferencias en especie, es decir en la entrega de bienes o en la prestación de servicios por los que el beneficiario no paga o no paga entero su valor, basando su actividad en el mutualismo y en el altruismo, de tal manera que su actividad principal queda separada completamente de la empresa privada capitalista (que no realiza tales transferencias) y del sector público que aún cuando realiza dichas transferencias encuentra una motivación diferente que le aparta del Tercer Sector”*  
Salas (2006, P: 98).

Cuando se afirma que la actividad principal del Tercer Sector queda separada de las empresas privadas y del sector público, sin embargo no quiere indicar que no se relacione con las mismas, al contrario hay gran participación principalmente con el segundo, ya que éste regula, reglamenta o controla y a veces financia de forma directa - subvenciones, contratos, conciertos - e indirecta - deducciones impositivas o exenciones

tributarias - sus actividades de bienestar social (Salas, 2006; Drucker, 1994; Sajardo, 1999).

De acuerdo con Rose-Akerman (1986) estas medidas distorsionan el libre mercado cuando utilizan: subvenciones, deducciones impositivas y exenciones tributarias. Al mismo tiempo, estas financiaciones representan implícitamente una barrera de entrada a empresas con el objetivo de lucro, generando competencia desleal por las ventajas fiscales de las primeras.

Después de conocer algunas de las reflexiones teóricas que ayudan a entender el surgimiento y el crecimiento del Tercer Sector, se intentó revelar cuán importante es su participación en el conjunto de la sociedad; trascendencia que responde a la crisis del modelo de sociedad industrial. También tratamos de explicar cómo puede alterar el libre mercado, por lo que la propuesta ahora es profundizar en el conocimiento sobre el comportamiento del trabajo “voluntario” y cómo éste se relaciona con la economía informal.

La novedad en este sector está en la estructura y objetivos: su expansión no solamente se produce en el sector terciario de la economía, que es de la prestación de servicios, sino que como en el tercer sector los servicios, son de naturaleza distinta del sector terciario tradicional, actúa también en actividades correspondiente al área de lo social, actividades públicas realizadas por organizaciones sociales privadas que sirven, a veces mejor que el Estado, al interés general.

Esas organizaciones, situadas en el ámbito no-gubernamental, reestructuraron el viejo modelo de las asociaciones voluntarias filantrópicas, surgiendo un nuevo modelo donde se combinan el trabajo voluntario con el trabajo asalariado, remunerando profesionales contratados según proyectos específicos. Las novedades no se limitan a la forma de organizar todo el proceso de la división de tareas en las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), sino que incluyen también la articulación que las nuevas organizaciones pasaron a tener en la economía y en la sociedad, con la reestructuración del Estado y con las políticas públicas dirigidas a las áreas de lo social, generando un nuevo tipo de asociacionismo, de naturaleza mixta: filantrópico-empresarial – ciudadana (Rubem, 2002).

Como fue examinado en los párrafos anteriores, es difícil una definición única para los sectores mencionados, pero asimismo, si pretendemos conceptualizar en un sentido único el voluntariado, ello tampoco resulta posible ya existe una alta heterogeneidad de definiciones que intentan dar respuesta a la pregunta sobre qué debe entenderse por él.

En virtud de esto, se revisarán en los párrafos que siguen, cuatro conceptos provenientes de la literatura del propio mundo del voluntariado, pero se debe dejar bien claro que el concepto mismo no es el centro de este estudio y sino cómo esto se relaciona con la economía informal, o sea de qué manera el tercer sector la fortalece. Reiteradamente se transmite al lector la responsabilidad de buscar mejores informaciones sobre el tema.

**En primer lugar**, la definición de la Cruz Roja: “el voluntariado es una actividad que se funda en el libre albedrío de la persona que presta servicios de voluntariado, y no en el deseo de obtener un beneficio material o pecuniario, ni en presiones sociales, económicas o políticas externas; (y) tiene por objeto ayudar a las personas vulnerables y a sus comunidades”.

**La segunda definición:** “voluntario es el que actúa desinteresadamente, con responsabilidad, sin remuneración económica, en una acción realizada en beneficio de la comunidad, que obedece a un programa de acción, con voluntad de servir; es una actividad solidaria y social, el trabajo del voluntario no es su ocupación laboral habitual, es una decisión responsable que proviene de un proceso de sensibilización y concienciación, respeta plenamente al individuo o individuos a quienes dirige su actividad y puede trabajar de forma aislada aunque por lo general actúa en grupo”.

**Tercera definición:** “la acción voluntaria, es una expresión más de la participación de la ciudadanía en aquellos asuntos que le conciernen (...) una forma de acción colectiva en el interior de la sociedad (...) de modo que es un intento colectivo de transformar la realidad de injusticia y exclusión social que afecta a las personas, colectivos y pueblos empobrecidos que habitan nuestra aldea común”.

**Cuarta definición:** una idea más radical sobre el voluntariado es la que sostiene Enrique Falcón, citado en la Iberoamericana, (2000) que alega que existe un



voluntariado situado en el marco de los llamados nuevos movimientos sociales<sup>33</sup> -. Aquel voluntariado tiene una dimensión política fundamental, en el sentido de que propugna la transformación de las estructuras, desarrollando formas de contrapoder de base. Asimismo, es un movimiento socialmente heterogéneo, con una organización descentralizada y horizontal.

En cuanto al nivel de organización del voluntariado, se distingue entre voluntariado formal e informal.

El voluntariado formal es aquel que cuenta con una organización estructurada (una burocracia) que realiza planificación de actividades, se relaciona con otras entidades e instituciones, desempeña un trabajo formalizado y recibe una aportación externa de competencias.

Por su parte, el voluntariado informal tiene que ver más bien con la respuesta ante necesidades determinadas, es decir, es una acción espontánea que no se relaciona con las acciones de otras organizaciones, puesto que tiene pautas de trabajo y una organización flexibles, y utiliza las competencias internas de sus propios voluntarios, (Salas, 2004; Sajardo, 1999).

La cuestión del voluntariado en Brasil está bien desarrollada pues cuenta con una regulación legal acerca del voluntariado desde el año 1998<sup>34</sup>, la cual tiene su origen en una discusión promovida por las organizaciones de la sociedad civil, en la que se planteaba la necesidad de legislar respecto del voluntariado para poderle dar un mayor impulso y facilitar su desarrollo, porque existen algunos obstáculos para el ejercicio de la actividad como la legislación laboral y de protección social.

---

<sup>33</sup> como el feminismo, el ecologismo, las asociaciones pro derechos civiles, a los que llama “voluntariado social de marginación” para diferenciarlo de un “voluntariado oficial” también existente.

<sup>34</sup> La Ley 9608, del 18 de febrero de 1998, se dicta para cumplir estos objetivos. Siendo una normativa simple, pero efectiva, su contenido está referido fundamentalmente a establecer legalmente un concepto de servicio voluntario, determinar las formas de constituirlo y precisar los efectos jurídicos que genera la constitución de dicho servicio entre las partes involucradas.

El artículo 1º de la ley señala que el servicio voluntario es aquella “actividad no remunerada, prestada por una persona física, ya sea en entidades públicas de cualquier naturaleza, o en una institución privada sin fines de ganancia, que persiga objetivos cívicos, culturales, educacionales, científicos, recreativos o de asistencia social, incluyendo mutualidades” (Iberoamericana, 2000).

### **1.7. Evidencia empírica de la informalidad en el trabajo voluntario en Brasil**

La proliferación desde hace algún tiempo de ofertas y demandas de personal voluntario principalmente en Brasil en la década de 1990, nos ha animado a investigar sobre esta cuestión, pues es una situación que tiene un cierto grado de interferencia en el mercado de trabajo.

No estamos cuestionando a las personas que están trabajando como voluntarios en las entidades, ni si están equivocadas o no, en ofrecer su tiempo en ayudar gratuitamente a aquellos que lo necesitan, pero queremos introducir una “provocación” a los estudiosos sobre el mercado laboral, para que incorporen este fenómeno como objeto de sus debates y entren a conocer cómo este sector puede estar afectando a las condiciones laborales de los trabajadores o de aquellas personas que están en la búsqueda de empleo. Es decir, para que den respuesta a las siguientes cuestiones: ¿cuáles son las consecuencias?, ¿será que un trabajador voluntario esta quitando la oportunidad de un desempleado? o ¿influyendo que el trabajador no voluntario tenga menores salarios o tengan que trabajar en condiciones laborales precarias?.

A este respecto, hay que tener en cuenta la proliferación de empresas y ONGs del sector que solicitan personal *voluntario* para realizar todos tipos de funciones, desde médicos, sociales, psicólogos, educadores, recepcionistas, cocineros, fontaneros, notarios, albañiles, administrativos y otros, labores que, con anterioridad al auge de esta organizaciones, eran susceptibles de remuneración de forma indiscutida.

En este apartado se hace un análisis descriptivo sobre las fundaciones privadas y asociaciones sin fines lucrativos en Brasil, utilizando datos del Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística, (IBGE, 2008) observándose un movimiento creciente de estas organizaciones en la década de los 70 hasta el año 2005. Dicho análisis nos permitirá responder algunas cuestiones como: ¿Cuántas son?, ¿Dónde están?, ¿Qué hacen?, ¿Cuántos trabajadores emplean formalmente?

En Brasil existían oficialmente trescientos treinta y ocho mil fundaciones privadas y asociaciones sin fines lucrativos (FASFIL) en 2005. Su distribución se extiende por todo el país, destacando la región sudeste con 42,2% de las FASFIL,

seguida por la región nordeste con 23,7% y sur con 22,7% respectivamente. La distribución por regiones está en el cuadro 1.10..

**Cuadro 1.10. Distribución de las fundaciones y asociaciones sin fines lucrativos en Brasil 2005 por regiones**

Brasil y sus Regiones	Distribución
	Fundaciones y Asociaciones sin fines lucrativos
Centro-oeste	21 668
Norte	16 164
Nordeste	79 998
Sudeste	143 444
Sur	76 888
<b>Brasil</b>	<b>338 162</b>

*Fuente: Elaboración propia con datos IBGE (2008).*

Las FASFIL tiene sus actuaciones dirigidas a la defensa de los derechos e intereses de los ciudadanos, y existen, varios subgrupos como las asociaciones de moradores, centros y asociaciones comunitarias, defensa de los derechos de grupos y minorías, desarrollo rural, empleo y entrenamiento, asociaciones empresariales y patronales, asociaciones profesionales, asociaciones de productores rurales y otras formas de desarrollo y defensa de derechos. Y estas a su vez pueden tener varias clasificaciones, como se explica en el (cuadro 1.11.).

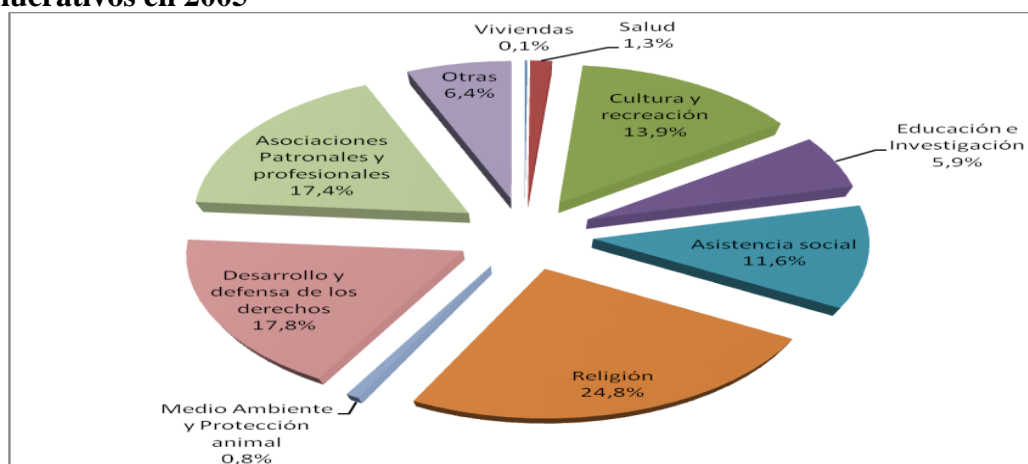
**Cuadro 1.11. Clasificación de las fundaciones y asociaciones sin fines lucrativos en Brasil 2005 por sectores**

<b>Clasificación de las entidades sin fines lucrativos</b>	<b>Total</b>	<b>Participación Porcentual</b>
<b>Total</b>	<b>338 162</b>	<b>100,0</b>
Viviendas	456	0,1
Salud	4.464	1,3
Cultura y recreación	46.999	13,9
Educación e investigación	19.940	5,9
Asistencia social	39.395	11,6
Religión	83.775	24,8
Medio Ambiente y protección animal	2.562	0,8
Desarrollo y defensa de los derechos	60.259	17,8
Asociaciones Patronales y profesionales	58.796	17,4
Otras Fundaciones privadas y asociaciones sin fines lucrativos no especificadas	21.516	6,4

*Fuente: Elaboración propia con datos IBGE, (2008).*

Los grupos o subgrupos que más destacan y que poseen el mayor número de entidades son las religiosas con 83.775 unidades, un 24,8% de las entidades, seguida por desarrollo y defensa de los derechos con 60.259 unidades representando el 17,8% de las entidades. Y directamente relacionada con asistencia social, que atienden a los grupos más vulnerables de la población como los niños y mayores pobres, adolescentes que tienen en conflictos con la ley, personas con deficiencia, entre otros, en Brasil en 2005 existían 39.395 unidades representando el 11,6% de los totales de las entidades. Se observa mejor esta distribución en el (grafico 1.12.).

**Grafico 1.12. Clasificación de las fundaciones y asociaciones sin fines lucrativos en 2005**



Fuente: Elaboración propia con datos de IBGE, (2008).

Una situación que también se tiene que llevar considerar es la edad media de las FASFIL que en 2005 era de 12,3 años y el 41,47% fueron fundadas en la década de 1990 (cuadro 1.12.).

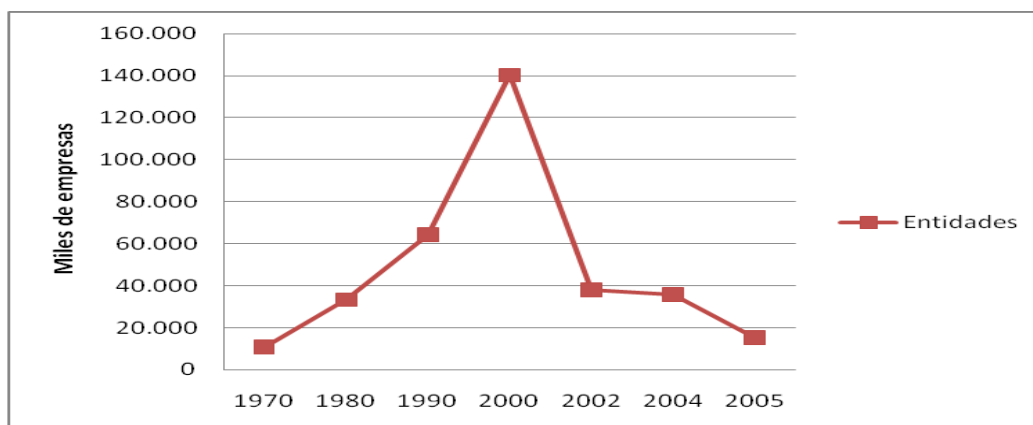
**Cuadro 1.12. Período de constituciones de las fundaciones y asociaciones sin fines lucrativos en Brasil 2005**

Períodos de Constitución	Fundaciones y Asociaciones sin fines lucrativos	Fundaciones y Asociaciones sin fines lucrativos en (%)
<b>Total</b>	<b>338 162</b>	<b>100,0</b>
Hasta 1970	10.939	3,2
De 1971 a 1980	33.408	9,9
De 1981 a 1990	64 388	19,9
De 1991 a 2000	140.261	41,5
De 2001 a 2002	38.007	11,2
De 2003 a 2004	35.840	10,6
2005	15.319	4,5

Fuente: Elaboración propia con datos de IBGE, (2008).

Al observar en el grafico 1.13, después de 2000, se da la impresión que ocurre una disminución de creaciones de nuevas entidades.

**Grafico 1.13. Período de constituciones de las fundaciones y asociaciones sin fines lucrativos en Brasil 2005**



*Fuente: Elaboración propia con datos de IBGE (2008).*

Sin embargo, cuando se hace la suma de cuántas nuevas unidades surgieron en el período 2001 a 2005, que fueron un total de 89.166 unidades se observa que representa el 26% de la muestra del (cuadro 1.12.).

Y si se pasa a considerar el tiempo como la variable principal al realizar una proporción, utilizando la década anterior como base (1990 a 2000 con 140.261 unidades de nuevas entidades), se consigue verificar que en casi la mitad del tiempo de 2001 a 2005, surgieron 89.166 que representan el 63,58% del mismo período anterior.

Cuando se examinan las personas ocupada asalariadas, los trabajadores formalizados eran 1.709.156,00 millones de personas en 2005, recibían el sueldo medio de 3,8 salarios mínimos por mes que equivalía del orden de 23,3 billones de reales o 9,57 billones de dólares mensuales, que equivalen a un ingreso medio de R\$ 1.299,56 reales o 536,66 dólares mensuales<sup>35</sup>.

Respondemos ahora a las siguientes preguntas: ¿Cuántas personas son empleadas en estas entidades y que trabajan formalmente?

Como se dijo en el párrafo anterior y de acuerdo con los datos de IBGE, (2008), 1.709.156,00 millones de personas estaban registradas como trabajadores asalariados en

<sup>35</sup> El salario mínimo en 2005 era de 341,99 reales y la cotización del dólar era de R\$ 2,4352 reales por U\$1,00 dólar. Fuente: Banco do Brasil (2011).

las 338.162 entidades representando 5,1 personas de media por unidad. En contrapartida, en el mismo documento se afirma que absolutamente en la mayoría de las FASFIL (79,5% o 268,9 mil entidades) no hay ningún colaborador formalizado, principalmente en las regiones norte y nordeste. La fuerte presencia del trabajo voluntario e informal puede explicar tal fenómeno<sup>36</sup>.

En el mismo documento se informa a su vez que el 90,2% de las entidades creadas entre 2001 y 2004 no tienen ningún empleado con contrato firmado, las que fueran creadas en 2005 son el 96,1% sin empleado formalizado. Y en la década de los 90 que fue el “*big bang*” de los nacimientos de las entidades, el 85,6% no tenían tampoco ningún colaborador trabajando formalmente.

### **1.8. La Economía solidaria o las monedas sociales**

Dentro de esta visión “social”, se trata ahora de reflexionar sobre otro tipo de “actividad” del mercado, que tiene una característica particular y que es conocida por varios nombres: economía solidaria, club de trueque, red del trueque, actividad del trueque, red de trueque solidario, monedas complementarias...etc. O como Guerra, (2002) la conceptúa: *socioeconomía de la solidaridad*. Es una actividad que ha crecido mucho después de su creación. Como los demás “factores” que fortalecen la economía informal, ésta también tiene una pluralidad de conceptos, definiciones y características para adaptarse a su realidad y necesidad. Melo, (1995) señala que la economía solidaria “*busca superar la sociedad de mercado a través del propio mercado*” lo que sería posible por medio de la construcción de circuitos de intercambios solidarios entre emprendedores. Este movimiento es un discurso fuertemente opositor al capitalismo neoliberal.

Las monedas complementarias nacen en Canadá en 1983 y después ganan fuerza como monedas complementarias a la moneda de curso legal en Estados Unidos en 1992. Pero al día de hoy ya existen en varios países y continentes, como es el caso de Argentina, de acuerdo con el periódico argentino El Solidario, (2001) donde se señala que en el año 2000, las cifras alcanzan alrededor de 400.000 personas participando en

---

<sup>36</sup> Según la Pesquisa de las Entidades de Assistência Social Privadas sem Fins Lucrativos – PEAS 2006, 32, el 1% de los colaboradores son empleados de las entidades (con contrato laboral). Además de los voluntarios, 7,2% son trabajadores cedidos de otras instituciones, 4,4% son prestadores de servicios y 2,8% becarios.

ferias, y generando transacciones equivalentes a un mínimo de 800 millones de dólares anuales. Y estas importantes cantidades no son de dinero formal.

Un club es un grupo de personas que se unen de acuerdo a sus necesidades e intercambios y cambian entre ellos bienes y servicios. El estilo de cada grupo no presenta un patrón rígido: cada grupo aplica los mecanismos que encuentra necesarios. Hubo y sigue habiendo una gran cantidad de innovaciones continuas en ese proceso, creándose formas de gestión y palabras nuevas, como "prosumidores", término para designar aquellos miembros que son a la vez "productores y consumidores".<sup>37</sup>

Estos nichos de trueque forman uno de los movimientos sociales más enérgicos de los años recientes: implican a muchas personas, no tienen una base general claramente definida, ni tienen fondos o subsidios, y sin tener una organización centralizada. Más que un movimiento, es una dinámica viva y flexible (Primavera y Van, 2005).

Guerra (2004) explica que el concepto de economía de la solidaridad es reciente y de cuño iberoamericano, la idea en sí misma hunde sus raíces en los orígenes de la especie humana, lejos del principio del *homo economicus*<sup>38</sup>, según el cual somos por naturaleza egoístas e individualistas. Para él sin solidaridad no hubiera sido posible sobrevivir como especie.

Actualmente los distintos mercados están conformados no sólo por la racionalidad de la máxima ganancia del sector capitalista, o por la racionalidad propia del aparato estatal, sino que también están presentes en los mercados otras racionalidades de cuño solidario, activadoras de recursos de la sociedad civil y sectores populares. Porque esta tiene la finalidad de rescatar y promover experiencias con

---

<sup>37</sup> El modelo de economía popular de trueque multiréciproco con moneda social marca un punto de inflexión novedoso por algunas características particulares:

- Se usó muy pronto un sistema altamente descentralizado de producción y control del instrumento monetario, denominado "vale", "crédito" o "dinero" en un primer momento y luego "moneda social"
- Se generaron varias estructuras de gestión simultáneas, mediante las cuales fue posible mantener el poder en manos de muchas personas y varios grupos. La RED es un colectivo muy grande, de bordes difusos y sin mecanismos de representatividad.
- Se produjo espontáneamente un sistema donde productos, servicios y saberes son intercambiados permanentemente en un clima de cordialidad y afecto, donde los intangibles tienen igual o superior valor que los primeros y que contrasta drásticamente con las formas de intercambio del mercado formal.
- Se avanza en un crecimiento muy diversificado, con la incorporación gradual de alianzas con sectores gubernamentales y con organizaciones de la sociedad civil, que encontraron en la actividad de economía de trueque, un instrumento legítimo para promover la participación de grandes sectores de la población excluida del mercado de trabajo, El Solidario (2001).

<sup>38</sup> Franch, José Juan (2010:10), *Nuevos principios económicos*, Desde la Universidad, Every View.



sentido alternativo para la economía, principalmente las regiones donde proliferan creciente pobreza, desigualdad, marginalización y desempleo, etc. Como normalmente en estos grupos las personas se unen de acuerdo a sus necesidades y pasan a tener mayor contacto interpersonal generan capacidad de apoyo mutuo, como aclara (Pérez, 2010:19).

*“En una sociedad de pequeñas dimensiones, en la que en ausencia de dinero como medida de valor, los intercambios de bienes necesarios o convenientes para la vida se hacen por medio del trueque, es esencial el valor de la confianza que establece lazos entre los individuos y que favorece la dinámica de la acumulación y creación de riquezas en una sociedad industrializada”.*

Con esas palabras Pérez acredita que descubrió la clave para el buen funcionamiento y crecimiento de la economía de la solidaridad, que no es otra que la confianza en las personas y confianza en las relaciones interpersonales.

Cunha (2009) caracteriza a la economía solidaria como un conjunto diversificado de actividades económicas de base asociativa y autogestionaria y, además, es una respuesta de los trabajadores a las transformaciones del mundo laboral, porque ha sido la alternativa de inserción productiva de muchos trabajadores, sean los que están fuera del sector asalariado formal hace mucho tiempo y también aquellos que nunca estuvieron en él.

Al incluir en la socioeconomía solidaria a todo el proceso productivo partiendo de sectores excluidos del mercado formal como resultado de los cambios en las nuevas condiciones del mundo del trabajo, aquella se caracteriza por los siguientes aspectos:

- Incluye una producción colectiva o individual tendente a generar condiciones para la propia subsistencia y no para la acumulación.
- Practica alguna forma de comercialización justa o equitativa, en la cual no hay explotación de nadie, sino acuerdos particulares y variables, que contemplan los intereses de ambas partes.
- Tiende a implantar el consumo ético, que preserva el medio ambiente, previene el consumismo y genera distribución de la riqueza entre todos (Carvalho y Oliveira, 2004).

De acuerdo con Silva (2006) en otros países como Argentina<sup>39</sup>, Bolivia, Colombia, Perú<sup>40</sup>, Francia, Alemania, España o Austria, hay centenas de millares de personas que participan periódicamente (3 a 4 veces mensualmente) para intercambiar mercancías solidariamente, bien sea de forma directa o con el uso de una moneda social.

Guerra (2004) explica que existen dos vertientes teóricas con respecto a la economía solidaria: la latinoamericana y la europea, aunque con variantes cada una de ellas. En América Latina se acuña el término en un sentido específico y con fundamentos teóricos, en los principios de los años ochenta. Sobre todo a través de la obra de Razeto<sup>41</sup>, profesor e investigador del Programa de Economía del Trabajo (PET) Chile. Otro fundamento teórico son los escritos del entorno de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores (COLACOT), con sede en Colombia, donde la conferencia divulgó estas temáticas en ambientes cooperativistas y laborales. La tercera fuente en América Latina proviene de Brasil en la década de los noventa a través de algunas ONGs y diversas organizaciones populares e incluso sindicales, como es el caso de la primera Central de Trabajadores, la CUT que constituyó un programa de trabajo en ese sentido.

En Europa, el desarrollo que ha tenido el concepto de economía de la solidaridad ha sido distinto y más tardío, se presentó en los años finales de la década de los ochenta. Y ello porque Europa tiene más tradición en otras variantes como el cooperativismo y la economía social<sup>42</sup>. Existen dos tipos de niveles: el primero nivel es el teórico, desarrollado por académicos, y el otro es el nivel práctico, desarrollado fundamentalmente por ONGs que trabajan en el área de la llamada economía de la inserción. Desde el nivel de las prácticas, la economía de la solidaridad ha adquirido *status* propio, sobre todo con el desarrollo de la nueva economía de inserción y los llamados “servicios de proximidad”. En España, por ejemplo, se han creado redes como la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), la Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria (AERESS) y otras.

---

<sup>39</sup> En Argentina los primeros pasos fueron dados en el 2002, a través de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA), y después a nivel de políticas públicas gestionadas por la Dirección Nacional de Economía Social en el Ministerio de Desarrollo Social de Argentina.

<sup>40</sup> En Perú existe el Grupo Red de Economía Solidaria del Perú. Fue constituido especialmente para divulgar los tipos de prácticas sobre la economía de la solidaridad.

<sup>41</sup> “Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático, 2000, publicado en Colombia y Chile.

<sup>42</sup> Laville (1997).

Puede concluirse que en los inicios del capitalismo, la economía social asumió dos formas distintas: la primera, filantrópica y la segunda, vinculada al mutualismo y el cooperativismo. Actualmente, la economía social en Europa es conocida como “tercer sector”, en el que persisten valores humanísticos que rechazan la comercialización excesiva. Por otro lado, en América Latina, la economía social se acerca más a conceptos tales como “economía informal”, “economía de pequeña escala”, “economía de los pobres”, todas ellas vistas no como obstáculo sino como un factor de crecimiento económico (PNUD et al. 1990, P: 109).

*Iranzo (1993) explica que dentro del campo teórico, la economía popular es ubicada dentro de la perversa dicotomía formal-informal, debido a que su origen conceptual se sitúa en una pretendida ilegalidad por no conseguir cumplir la Ley, ya que, de acatar la normativa económica fracasaría. Además acrecienta esta idea, el hecho de que las microempresas han sido generalmente identificadas como los esquemas de organización más usuales de la Economía Popular, Sotillo (2007, P: 58).*

Al mencionar la economía solidaria para Brasil, Silva, (2006) explica que ésta crece de forma significativa y actualmente se realizan trueques solidarios organizados en varias provincias. Cunha (2009) añade que es posible identificar tres características principales en sus formas: la primera, su naturaleza económica que puede ser diversa según la producción de bienes o servicios, consumo, distribución y finanzas; la segunda, de naturaleza colectiva o de carácter asociativo, es que las actividades económicas que abarca pueden ser diversas (no necesariamente se limitan a la producción, sino que se extienden también a las ventas o compras comunes, al uso colectivo de un mismo equipamiento, etc.), y la tercera tiene naturaleza autogestionaria, o sea, la superación de la división interna capital-trabajo, y donde existen empleados formalizados.

Este autor también menciona que la economía solidaria, aún cuando es una economía de trabajadores, incluye otros dos tipos de segmentos: entidades de apoyo y gestores públicos. Y de esta manera da origen a debates conceptuales, porque hay diferencias entre economía solidaria y cooperativismo tradicional o entre economía solidaria y la economía popular, conceptos que no son equivalentes.

Una de las de iniciativas autónomas de supervivencia y trabajo o como formas opuestas o alternativas al modelo capitalista para involucrar el sector del trabajo y no al

de capital, bases conceptuales más enraizadas y aceptadas en Brasil y otros países de América Latina respecto a la economía solidaria es la “resistencia” o la “respuesta” de los populares a la crisis estructural del trabajo y a la disminución de las políticas sociales. Esa respuesta se hace por medio

Como citan Icaza y Tiribia (2007, P: 175);

*A partir de las dos últimas décadas del siglo XX, el término económico popular ha sido utilizado, de manera general, para referirse a las actividades desarrolladas por los que fueron excluidos o nunca consiguieron ingresar al mundo del trabajo asalariado, así como por aquellos trabajadores que, debido a los bajos salarios, buscan en el trabajo por cuenta propia (individual o asociativo) el complemento de su ingreso.*

Existe también el debate sobre la convergencia y diferencias entre economía solidaria y economía informal, pues para muchos autores no son conceptos equivalentes como ejemplo para Sotillo (2007), Icaza y Tiribia (2007), Cunha (2009). Se plantea pues cómo distinguir en la práctica la frontera entre las dos actividades y si ambas tiene muchas características equivalentes. De acuerdo con la cita:

*Son muy similares, pues utilizan equipamientos de segunda mano, unidad productiva ubicada en el hogar de uno de los integrantes de la iniciativa, pequeña escala de producción, mercado predominantemente consumidor, relaciones de trabajo no institucionalizado, etc., (Icaza y Tiribia 2007, P:177).*

Y también Guerra (2001) en uno de sus trabajos cita que autores de Francia como Philippe Adair, señalan que los tres componentes de la economía informal son la economía subterránea, la economía doméstica y la economía solidaria. Y Cunha (2009, P: 3) añade que la economía solidaria y la economía informal no son conceptos equivalentes y sin embargo una parte significativa de la economía solidaria en Brasil (y en otros países en desarrollo) es informal, según los criterios más frecuentes para definir la informalidad. Otro dato importante que la autora aporta es que en los años de 2005 Como resultado encontraron 22 mil iniciativas en emprendimientos solidarios en los que participaban casi 1,7 millones de trabajadores, no obstante haber sido realizado solamente en el 52% del territorio nacional. Además, identificaron que un 36,5% de los emprendimientos económicos solidarios encontrados en el estudio eran informales.

Otra situación que llama la atención es que, incluso cuando una parte significativa de la economía solidaria sea informal, el gobierno interviene en ella a través de la regulación, financiamiento, etc. con apoyo técnico y político. Pues para éste la formalización de las organizaciones no es un criterio para definir si éstas forman parte de la economía solidaria. Lo que se considera es la capacidad de autogestión de las actividades realizadas y si posee, como característica principal, un efectivo funcionamiento colectivo.

Aquí surge otra pregunta: ¿Estas políticas públicas adoptadas estarán fortaleciendo las relaciones de la economía informal?

Debido a la heterogeneidad observada en relación al sector informal, Contreras (2008) alerta que la ocupación en el sector informal en los países subdesarrollados manifiesta, no sólo la falta de capacidad de las economías para generar empleos remunerados y la flexibilidad de los existentes, sino una *manera de vivir* y de obtener ingresos ya consolidada que forma parte estructural de la economía y que no puede considerarse como coyuntural en momentos de crisis, ni tampoco como un sector con tendencia a desaparecer conforme crezca el empleo llamado formal.

### **1.9. La situación fiscal en Brasil desde 1990 a 2008 relacionada con el mercado de trabajo**

El objetivo en este capítulo ha sido, analizar y reflexionar sobre las transformaciones de la economía brasileña desde 1990 hasta 2008. Hasta el momento, la información encontrada nos ha indicado que los cambios que existieron en la economía normalmente influyeron en el mercado de trabajo. Como se observó, a partir de finales de los años de 80 y en el inicio de los años de 90, las reformas económicas en Brasil caminaron en el sentido de transformar la economía hacia un mayor grado de participación del sector privado mejorando la eficiencia general de ésta, introduciendo la apertura comercial y financiera y pasando de un Estado-empresario a un Estado regulador y fiscal de la economía.

Estas transformaciones hicieron que las empresas allá instaladas se adaptasen a la nueva realidad, para competir en el ámbito nacional e internacional, adoptando las oportunas medidas, como por ejemplo, la eliminación de parte de la capacidad productiva, o sea, una reducción de la cantidad de empleo asalariado y el aumento de la

subcontratación que, en el mercado de trabajo se tradujo en una de las principales causas del aumento del desempleo. Aunque fue observado que parte de esa mano de obra, excluida del sector formal, consiguió recolocarse en pequeñas y medianas empresas o en el sector de servicios, otra parte importante de la misma, en su búsqueda de la supervivencia tuvo que organizarse en la economía informal y en actividades de formas no tradicionales de informalidad (Economía solidaria o los Clubes de trueque).

Como se puede observar en la siguiente cita:

*De esa forma, en Brasil en la década de 1990 el mercado de trabajo se tornó muy heterogéneo, debido la reestructuración de la economía en los nuevos formatos de producción y del comercio internacional y también con el desempleo estructural heredado y no resuelto en el pasado (Cacciamali et al. 2000, P: 173).*

Otro punto que debemos aclarar es que la informalidad ya existía antes de la década de 1990. Como añade Santos (2008), en los períodos anteriores se clasificaba el trabajo informal (como por ejemplo en los años de 1960-1970) como “subempleo” y en la literatura es reconocido como “vieja informalidad”. En ese momento era una forma de explicar un mercado dentro de una economía en transición que generó una cantidad significativa de desempleados aglomerados en las ciudades industrializadas recién llegados de las áreas rurales. Ya a finales de la década de 1980, con la nueva Constitución, los derechos del trabajo fueron reforzados y simultáneamente se intensificó el comercio internacional, que generó la “nueva informalidad” como consecuencia de los cambios en los procesos de trabajo y de las nuevas concepciones gerenciales y organizacionales, dependiendo principalmente de la intensificación del proceso de disminución de costes de las empresas<sup>43</sup>.

Como se puede observar, hacia finales de la década de 1980 y principios de la década de 1990, se produjeron grandes transformaciones en el mercado de trabajo y en la sociedad. No podemos dejar de mencionar que en 1988, en un Brasil saliente de un régimen militar fuertemente centralizador, fue promulgada una nueva Constitución, a

---

<sup>43</sup> Noronha, Eduardo G. (2001), *Informal, Illegal, Injusto: Percepções do mercado de trabalho no Brasil*. In. Encontro Anual da ANPOCS – MG.

cuyo amparo se realizó también una reforma tributaria que fue presidida por la lógica de la descentralización, concepto que en la época pasó a ser un sinónimo de democracia<sup>44</sup>.

Con esta reforma se introduce una nueva distribución competencial en la recaudación y gestión de los ingresos entre los entes de la Federación, las provincias y municipios, viéndose beneficiados ambos en detrimento de la Unión. Así provincias y ayuntamientos pasaron a tener una mayor base de incidencia tributaria en relación a los nuevos impuestos y también mayor libertad para colocar las cuotas (alícuotas tributarias). Además, por el lado social, en esta reforma como añade Oliveira (2010, P: 39): *para dar respuesta a las demandas reprimidas de la sociedad de políticas sociales, los constituyentes extendieron el capítulo relativo al orden social, ampliando las responsabilidades del Estado.*

En relación a los ingresos tributarios correspondientes a la Unión, se detecta que la recaudación de ésta cayó desde el 60,1% en 1988 hasta el 54,3% en 1991, mientras que en las provincias aumentó del 26,6% al 29,8%, en el mismo período y la de los municipios de 13,3% al 15,9%. Después de estos años, el gobierno toma una serie de medidas para poder recuperar la pérdida tributaria anteriormente mencionada, tema que será mejor discutido en el capítulo 3. El sistema tributario se volvió en ese momento, exclusivamente un instrumento de ajuste fiscal, aunque esto provoque un menor crecimiento económico y una menor distribución conmutativa entre las esferas de la federación (Oliveira, 2010; Castro et al. 2010).

Dentro de este contexto, Ulyssea y Reis (2006) añaden que la legislación laboral<sup>45</sup> es comúnmente señalada como una de las principales responsables del desarrollo del mercado de trabajo. En un país que posee una legislación restrictiva y que impone mayores costes a las empresas y trabajadores, la tasa de desempleo es mayor y como resultado produce una mayor participación del trabajo informal en la economía, sea en actividades informales o bien en actividades formales. Otros autores, también apoyan esta teoría, sea de forma directa o indirecta, añadiendo que una carga tributaria alta afecta negativamente al empleo y al crecimiento económico, pues eleva el coste de

---

<sup>44</sup> Ricardo (2009) aclara que con el fin del régimen militar, y la redemocratización política, criaran un clima social animador y favorable a cambios. El retorno de los partidos políticos, sindicatos y demás movimientos sociales, juntamente con la libertad de expresión y manifestación fueron fundamentales para la elaboración de la nueva Constitución.

<sup>45</sup> OIT (2002).

trabajo, (Arvate y Lucinda, 2004; Santos, 2006; Olivo et al. 2008; Neri y Fontes, 2010) y a nivel internacional, (Cruz, 2008; Uribe y Ortiz, 2006).

Como fue dicho anteriormente, que en principio de la década de 1990 el mercado de trabajo pasó por grandes transformaciones - principalmente por la Constitución de 1988 -, y para poder entender este proceso, añadimos que en Brasil, los dos principales instrumentos que regulan el mercado laboral son el contrato de trabajo (representado por una “tarjeta de trabajo” la *Carteira de Trabalho*) y la Consolidación de las Leyes del trabajo (Unificación de las Leyes del Trabajo - CLT). El contrato de trabajo fue establecido en 1932, con el objetivo de reflejar la vida funcional del trabajador y garantizar el acceso a los derechos laborales, siendo éstos: a) la garantía de un salario mínimo, b) los beneficios de la seguridad social, c) vacaciones remuneradas, d) el derecho de cobrar al jubilar, y e) el derecho de participar en los programas de apoyo al trabajador.

Fue establecido un contrato obligatorio, para aquellos que no estaban como funcionarios públicos o militares, que representaba mejores salarios y mayor estabilidad en el empleo. La Ley CLT, promulgada en 1943, unificó en un único documento la legislación hasta entonces existente sobre los derechos y las obligaciones en las relaciones del trabajo, hasta la actualidad vigente.

Como aclara Monsueto (2008) que la legislación del trabajo en Brasil pasó por procesos distintos durante la década de 1980 que fue caracterizado por una oleada de movimientos sociales, debido el proceso de democratización y la ampliación de la regulación del mercado de trabajo. Y la década de 1990, en contrapartida, presenta los mayores índices de desregulación de las relaciones laborales, en el cual la CLT es cambiada en la Constitución Federal, con el objetivo de aumentar la flexibilidad de la mano de obra. Eso hace parte de una serie de medidas que fueron aprobadas para incrementar la competitividad y disminuir la presencia del Estado en la economía, como por ejemplo en diciembre de 1994, la creación de la Ley de Cooperativas de Trabajo, y en 1998 la aprobación de la legalización de los contratos a tiempo determinado, siendo este último representante de la flexibilización en el uso de la mano de obra, o sea, la disminución de los costes de contratación y de despido en el sector privado, tornando más fácil el ajuste del nivel de mano de obra y de salarios en función del ritmo de actividades económicas.



Dicho eso, junto con los cambios de la distribución competencial en la recaudación por los tres niveles de gobierno, - aquí traduciendo en realidad en aumento de la carga tributaria - y las transformaciones en las relaciones laborales, para que las empresas pasen a ser más competitivas, que en la práctica representó la disminución en los costes de contratación y de despido de funcionarios<sup>46</sup>, además que estos cambios han favorecido el apareamiento de contratos de trabajo atípicos, dificultando la clasificación tradicional entre el trabajo formal e informal tomando únicamente por base la posesión o no de la “tarjeta de trabajo”.

Se pueden observar en los cuadros 1.1. y el 1.6., la evolución del desempleo y del crecimiento económico de 1990 a 2009, durante este período, destacando que en los años que presentan mejores resultados del PIB, el desempleo es menor.

Se puede concluir que el bajo crecimiento económico de la década de 1990, añadido a la liberalización comercial-financiera y a la racionalización y modernización de la producción, se reflejó en el nivel de empleo, aumentando considerablemente el desempleo y consecuentemente favoreció el sector de servicios, la subcontratación y la economía informal. En los años de 2000 a pesar de que la economía presentó una pequeña mejora, las tasas de desempleo continuaron elevadas, salvo una pequeña disminución observada en 2007 y 2008.

---

<sup>46</sup> donde que los trabajadores actuales no tienen los mismos derechos que poseen los contratos bajo el marco de la “Tarjeta de trabajo”, principalmente a los derechos relacionados al desempleo.

### **1.10. Reflexiones parciales**

El objetivo del primer capítulo ha sido analizar y reflexionar sobre las transformaciones de la economía brasileña de la década de 1990 hasta 2008. Cuando que en la década de 1990 fue influenciada por los cambios producidos en la política, en el social y la economía en la segunda mitad década de 1980, cuando el país retorna la democracia después de 20 años de dictadura militar, con una pesada deuda externa y una inflación acelerada a 239,1% al año.

Los gobiernos de la década de 1980 y inicio de la de 1990, utilizan de varios tipos de choques para luchar contra la inflación, en un primero momento choques heterodoxos, pero como esos no alcanzaron éxitos, pasaron adoptar los choques híbrido, conteniendo medidas de carácter ortodoxas y heterodoxas. Al mismo tiempo que las reformas económicas caminaron en el sentido de tornar la economía con un mayor grado de participación del sector privado para la prerrogativa de mejorar la eficiencia general de la economía. Introduciendo la apertura comercial y financiera, pasando de un Estado-empresario, para un Estado-regulador y fiscal de la economía.

Y para atraer el capital externo (inversor) y dar tranquilidad a los inversores internos, finalmente con el *Plan Real* en 1994, consiguió reducir la tasa de inflación a niveles de un dígito, y fue fundamental la utilización de un tipo de cambio fijo (ancla cambiaria) y la continuación de la política de apertura comercial. Fue cuando el país empezó un proceso de retorno al crecimiento.

La política de cambio en Brasil pasó por cuatro fases: a) en 1994 una valoración en relación al dólar, que atraía los inversores por la rentabilidad de la moneda local, b) en 1995 el gobierno da prioridad al mantenimiento al tipo de cambio, c) en marzo de 1995 una devaluación lenta y continuada de del tipo de cambio con el objetivo de superávit en la balanza comercial y tipos de interés elevados. Fueron las política económica básica hasta 1998.

En enero de 1999 el gobierno abandonó la protección del tipo de cambio y permitió su libre fluctuación. Adoptó la elevación de la tasa de interés básica y el inicio de estudios para establecer objetivos inflacionarios. En 2000 la economía creció más de un 4% y la inflación un 6,81%, y se consigue el objetivo de inflación por la primera vez. Sin embargo en 2001 la economía fue perjudicada por la crisis de energía, por la crisis

de Argentina y por los atentados terroristas del 11 de septiembre en los Estados Unidos, que afectaron fuertemente a los mercados mundiales.

Cuando en 2002 los problemas económicos reflejaban parte de los acontecimientos de 2001 agravados por una crisis de desconfianza asociada a la incerteza de quien ganaría las próximas elecciones para presidente en Brasil.

El Presidente Lula, en el año de 2002, asume el gobierno la desconfianza de los inversores extranjeros hace que el índice del riesgo país dispare arriba de los 2000 mil puntos. Pero el gobierno se comprometió a mantener la lucha contra la inflación, crecimiento económico, generación de empleo y aún distribución de renta, eso acompañado de preservar el superávit primario.

El nuevo gobierno para reducir el grado de presión externa utiliza de la decisión de trabajar con grande parte de la dirección anterior y segmento en la política.

A lo largo del año de 2003, la política ortodoxa, dio resultados para el combate a la inflación que fue el motor para el bueno desempeño de la economía recuperando el crecimiento para los años siguientes. Donde favoreció la caída del desempleo en los mismos años llegando a 9,8% en diciembre de 2005, pero teniendo como contrapartida la expansión de la ocupación informal. Así mismo los índices de pobreza disminuyeron con las políticas adoptadas como por ejemplo el incremento de programas sociales como el Beca Familia, (Bolsa Familia).

Y en este período no ocurrieron las reformas tributarias y de la seguridad social, sin embargo el gasto de la previsión social crece a una velocidad mayor que el aumento de los ingresos.

En el año 2006, el PIB tuvo un mejor crecimiento, pero las exportaciones disminuyeron y la tasa de desempleo aumentó. Y en este año en octubre el Presidente Lula fue reelecto. En 2007 la economía tuvo una evolución importante, al conseguir crecer 6,1% el PIB y las exportaciones fueron mayores que las importaciones, el desempleo disminuyó, sin embargo la tasa de inflación aumentó.

El año de 2008 Brasil mantuvo el crecimiento económico porque no sufrió un gran impacto de la crisis. Sin embargo en 2009 fue el año más duro, pues la crisis internacional perjudicó a la economía, al punto de tener un crecimiento negativo

acompañado de una inflación negativa, donde el comercio internacional se estancó y el desempleo aumentó nuevamente.

La década de 1990 fue el período en que se sucedieron los cambios más profundos en la estructura del trabajo, fue cuando el sector servicios pasa a tener una importancia vital al recibir la mano de obra que fue expulsada de las industrias o de las personas que entran en la edad de población económicamente activa o también aquellas que llegan del campo a la ciudad. Como en este período también se produjo un bajo crecimiento económico y con las nuevas formas de organización de la producción ahorradora de mano de obra, esto debido a la exposición a la competencia externa. Consecuentemente generó una cantidad significativa de desempleados. Que parte conseguirá se incorpora en la pequeñas y medianas empresas, o parte a quedaron en el paro y muchos macharon hacia la economía informal. Además sobre esta parte que no conseguían se recolocar, o aquellos que empezaron trabajar, pero con un sueldo inferior al anterior, buscan nuevas formas “no tradicionales de la economía informal” para poder supervivir como por ejemplo, participar en los club de trueque.

# **CAPÍTULO 2**

## **ECONOMÍA INFORMAL**



## CAPÍTULO 2. ECONOMÍA INFORMAL

### 2.1. Introducción

La reorganización económica que se promovió en Brasil en un contexto de cambios políticos y sociales desde de 1988, que fue caracterizado por un proceso de globalización, que provocaron cambios en la estructura productiva, consecuentemente produjeron cambios en el mercado de trabajo. En la década de 1990 se produjo la reorientación del modelo de desarrollo económico de un sector industrial protegido hacia una economía abierta y la consolidación de la moneda, desplazó la mano de obra de los sectores primario y secundario hacia al sector terciario que pasó a tener la responsabilidad de recolocar parte de los trabajadores que fueron expulsados del sector formal y también de aquellos que emigraron del campo para las ciudades industriales y los que estaban entrando en la edad activa de trabajo. Como fue dicho, solamente parte de esos trabajadores consiguieron trabajo, otra parte pasaron buscar formas alternativas de supervivencia en cuando engrosaban la fila del desempleo, heredada de períodos anteriores. Y una de las formas alternativa mencionadas es la participación en las actividades de la economía informal<sup>47</sup>.

Cómo explica Camargo (2006) existía en 1981 en el mercado de trabajo un 28% de la población ocupada trabajando sin contrato formal. De esa forma en el final de la década de 1980 el tema de informalidad en el mercado de trabajo en Brasil pasa a tener importancia en la literatura económica. Se concluye que durante al menos las últimas dos décadas, el fenómeno de la economía informal, y con las crisis económicas y financieras de esos períodos, indican estar en pleno crecimiento. Además que en Brasil para Schneider (2007) la economía informal representaban en los períodos de 1999-2000 un 39,8% del PIB, 2001-2002 un 40,9% y en 2002-2003 un 42,3%. Ya en el año de 2004, el sector informal representaba aproximadamente unos 40% del PIB, y en el mercado de trabajo unos 51,6% de la mano de obra estaba trabajando en actividades informales y como empleados informales. Con la existencia de una economía informal de esa magnitud se produjo impactos significativos sobre los diferentes aspectos de la economía formal, por el lado fiscal significa aumento en el fraude fiscal, o sea, perdida

---

<sup>47</sup> (Cacciamali et al. 2000); Ribeiro, 2000; Mendonça, 2003; Kon 2006; Monsueto 2008; Santos, 2008).

en la base tributaria. Además que puede perjudicar la calidad de la producción, de los empleos generados y del crecimiento económico<sup>48</sup>.

El objetivo central de este segundo capítulo es presentar o intentar comprender la definición de la economía informal, sus causas, efectos y su comportamiento, tal como se indicó en la introducción del capítulo, y también trataremos de mostrar la hipótesis de la investigación que es relacionar el aumento de la economía informal como consecuencia de las altas tasas tributarias. Y para comprender esta consecuencia y esta relación causa-efecto tenemos que reflexionar sobre su evolución histórica.

Como se puede observar en la literatura, cuando se analiza el comportamiento del sector informal nos encontramos inicialmente con la dificultad de definirlo, por lo que intentaremos revisar las principales definiciones existentes actualmente, para elaborar una visión crítica para el caso brasileño.

## **2.2. Definición y relevancia de la economía informal**

A partir de mediados de los años 70, el término *sector informal* pasa a formar parte del argot oficial. Creado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el concepto de sector informal aparece como un nuevo instrumento explicativo para un viejo fenómeno: la existencia de actividades económicas de baja productividad y que se desenvuelven al margen de la legislación y en los alrededores del mercado. El pequeño comercio de calle es una actividad secular, así como gran parte de los servicios personales de la producción artesanal, etc.

Se utilizará la definición de Ruesga (1988, P: 19)

*“...conjunto de actividades o transacciones que se realizan al margen de los canales regulares de mercado y como consecuencia no son computadas por la contabilidad nacional...”*

La economía informal puede ayudar a entender la escasez de tensiones sociales en varios países donde las cifras de desempleados son elevadas, asimismo explica la ineficiencia de servicios públicos básicos debido a la ineficiencia de la recaudación

---

<sup>48</sup> IPEA, (2005).



tributaria como consecuencia de la evasión fiscal practicada por esa actividad económica.

Es por esos tipos de motivos por los que conviene estudiar muy en serio este fenómeno en la economía mundial, ya que está presente en todos los países tal como se indica en la siguiente cita:

*“La economía informal es un fenómeno que no escapa a países desarrollados o en vías de desarrollo, cada vez más países se encuentran inmerso en dicho problema. Algunas estimaciones oficiales como las del OCDE sitúan a los países más avanzados en alrededor de un 15% del PIB mientras al resto de países les estiman desde un 30% a un 60% de informalidad”, Jiménez (2006, P: 5).*

Como señala Jiménez anteriormente, la economía informal es un fenómeno que no escapa a ningún tipo de país, sea desarrollado o en vía de desarrollo. ¿Por qué la existencia de ese fenómeno? Y ¿Es un problema socioeconómico o solamente social? O ¿De quién es la responsabilidad para controlarlo?

Es un “problema” entre comillas la economía informal, porque es un problema para los gobiernos a medio y a largo plazo. Cuando se habla en el corto plazo deja de ser un problema, porque es la solución de supervivencia de muchas personas, y así minimiza los problemas sociales para los gobiernos. Podemos concluir con las palabras de Saba (1981, p: 33): *No existe mal del que no se pueda sacar un poco de bien.*

Sin embargo, para los autores de esa investigación acreditan que es un problema económico y la responsabilidad de ese fenómeno es de las Finanzas Públicas, ya que el estudio de las Finanzas Públicas consiste en el “análisis de los aspectos económicos y financieros que permean la administración pública.” Y ello porque las funciones, el tamaño o la participación en la economía, los gastos, la forma de financiación de los mismos o la política fiscal que debe ser adoptada por el Estado son algunos de sus objetivos administrativos. Basado en esto, se puede concluir que la teoría de las finanzas públicas gira en torno a la existencia de fallos de mercado donde es imprescindible la presencia del Gobierno.

En la perspectiva teórica tradicional del bienestar social<sup>49</sup> *welfare economics*, se explica que dependiendo de las condiciones de mercado se puede dar el *óptimo de Pareto*, o sea, que nadie puede mejorar su grado de satisfacción sin perjudicar al otro. Y que la libre competencia permitiría alcanzar la situación ideal de máxima eficiencia en la asignación de los recursos. Pero para que la máxima eficiencia se de son necesarios dos condiciones: la primera que no exista o no se desarrolle el progreso tecnológico y la segunda que el modelo de competencia perfecta funcione, o sea, un mercado atomizado y de información perfecta por parte de todos los agentes económicos.

Puede concluirse entonces que el *óptimo de Pareto* es una visión idealizada del sistema de mercado y no existe en la realidad. En el mercado real, la existencia de los fallos de mercado impiden que tal situación ocurra, y los principales fallos son: la existencia de bienes públicos; los monopolios naturales; las externalidades; los mercados incompletos; los fallos de información; el desempleo y la inflación.

Dentro de los tipos de fallos de mercado, los más importantes para esta investigación son: el desempleo; la inflación y las externalidades.

Los fallos como el desempleo y la inflación, tema, que trataremos más adelante, que no pueden ser resueltos con el libre funcionamiento del mercado. El gobierno debe actuar implementando políticas de mantenimiento del sistema económico, en el sentido de promover el pleno empleo y la estabilidad de precios.

Por otra parte, las externalidades son las consecuencias de situaciones que ocurren cuando la acción de un individuo, de una empresa o del gobierno afecta, de forma directa o indirecta, a otros agentes de la economía. Pueden existir dos tipos de externalidades, positivas y negativas. Las primeras se dan cuando estas acciones acarrearán beneficios a otros individuos o firmas del sistema económico. Las externalidades negativas son aquellas situaciones en las cuales la acción de un agente perjudica a los demás agentes de la economía, como ejemplo cuando, el gobierno regula el mercado de trabajo formal lo que normalmente se traduce en un aumento de los costes laborales. Dependiendo del tipo de coste, este incremento puede ser transferido al

---

<sup>49</sup> Salas, (2006, P :9), dijo “que el Estado de Bienestar implica una responsabilidad estatal para asegurar unos mínimos básicos de protección social para los ciudadanos, lo cual no debe entenderse como una caridad pública para una minoría, sino como un derecho social, es decir como una responsabilidad estatal en el mantenimiento del nivel de vida hacia todos los ciudadanos”.

trabajador que se verá así incentivado para desplazarse del trabajo oficial hacia la economía informal para no eludirlo<sup>50</sup>.

Dentro de esa reflexión puede concluirse que la economía informal es una consecuencia del fallo de mercado o “...*mínimo una manifestación de las relaciones entre los agentes económicos y el Estado que según la literatura económica, desempeña una función importante en cuanto a mitigar los fallos del mercado*<sup>51</sup>...”, siendo una externalidad negativa, pues los agentes que trabajan en la informalidad (los “propietarios” de los negocios) perjudican a los agentes que trabajan formalizados, y que pagan impuestos, alquileres y otras tasas, haciendo una competencia desleal en relación al precio final vendido a los consumidores, pues los primeros no tiene costos de esa naturaleza, solamente tienen los de comprar o producir los productos. Y es perjudicial también para las personas que trabajan para ellos, pues no trabajan con contratos laborales y así no tienen los derechos de la seguridad social<sup>52</sup>, las vacaciones y otras indemnizaciones en caso de accidentes, Y para la sociedad en general, pues ésta deja de recibir mejoras en los servicios y obras públicas por la falta de recursos públicos o presupuestos reducidos del gobierno, o por el aumento constante de la carga tributaria que hace disminuir la renta disponible para las familias y empresas.

Otras situaciones dentro de la informalidad que ayudan a caracterizarla como una externalidad negativa para la sociedad es que genera o beneficia acciones ilícitas principalmente sobre los propietarios “empresarios informales” o sobre los vendedores ambulantes que tienen que pagar a la policía o a los interlocutores fiscales que les cobran la “propina” para poder vender en las calles o para mantener su empresa “abierta” de forma ilegal. Y cuando sus mercancías son confiscadas/retenidas no tiene cómo solicitar la devolución, pues ellos no tienen el derecho de propiedad sobre ellas, pues no tienen cómo probar que no son robadas.

La externalidad positiva de la economía informal, si puede ser así clasificada, es un medio de supervivencia para muchas familias, que entonces se convierte en un desvío de la presión social para los gobiernos.

---

<sup>50</sup> Ribeiro (2000).

<sup>51</sup> Perry *et al.* (2007).

<sup>52</sup> Silva (2011).

Cuando el gobierno no consigue generar pleno empleo, las personas al no tener donde trabajar buscaran medios para sobrevivir, sea en la forma ilegal (criminalidad) o entrando en las actividades informales y sus derivadas (Economía solidaria o los clubes de trueque).

La inflación también puede justificar la informalidad como consecuencia de los fallos de mercado, porque torna difícil el planeamiento financiero, principalmente para los “pequeños empresarios”, sus actividades. Como encontramos en cualquier manual de macro economía: *los economistas apuntan a los costos menú de la inflación, que cuando los precios cambian, las empresas deben dedicar recursos reales a ajustar sus precios, como los restaurantes que imprimen sus menús, las empresas de pedidos por correo reimprimen sus catálogos, las compañía de taxis modifican sus tarifas, las ciudades ajustan sus parquímetros y las tiendas sustituyen las etiquetas de precios de sus artículos. Algunas veces los costos son intangibles, como los que se refieren a reunir gente para tomar nuevas decisiones de precios...*

Franch Menéu (2010, P: 19) explica que la inflación perjudica *gravemente al ahorro y estimula el incremento poco razonable del consumo. Los tipos de interés reales pueden quedar muy mermados o ser incluso negativos, se deprecia el valor del dinero, todos huyen del mismo lo que genera inestabilidad que produce efectos altamente perniciosos en todo el medio económico-social y financiero*<sup>53</sup>.

Los recursos entonces se tornan escasos y se necesita utilizar medios para poder sobrevivir, uno de los medios es que no formalizan la actividad o no formalizan parte de la misma. Hacen eso como estrategia pues, como están en la informalidad, no se obtienen créditos oficiales para las actividades, asunto que será mejor discutido más adelante.

Otra forma en la que la inflación afecta es a través de la distribución del ingreso y la riqueza, sobre todo porque genera diferencias entre los activos y pasivos que los gentes económicos poseen. Si una persona compra un activo por un valor más la tasa de interés fija y de repente la inflación duplica todos los salarios e ingresos, pero el pago

---

<sup>53</sup> *Afecta principalmente a personas mayores o jubilados por la dificultad de disponibilidad para ir sacar el dinero o de poder hacer las compras mensuales y que muchas veces dependen de las disponibilidad de tiempo de algún miembro de la familia o amigo que pueden ayudarlos; desafortunadamente en períodos de alta o principalmente de hiperinflación el “tiempo” es un enemigo muy fuerte, como en Brasil en 1993 una tasa de inflación de 2.708,17% anual, - véase grafico 1.5.- capítulo 1.*

nominal continuo siendo el mismo, la consecuencia entonces es que el costo real se ha reducido la mitad, porque esta persona tendrá ahora que trabajar solamente la mitad del tiempo para poder pagar la misma cantidad. Ahora imaginemos una persona que realiza la operación al contrario o sea, una persona que presta dinero a largo plazo a interés fijo y ocurre la misma situación que la anterior en relación a la inflación, la persona que prestó dinero, cuando llega el momento de recuperar el capital recibirá menos de lo que fue prestado. Debido a que su dinero sufrió una devaluación por la inflación.

Se puede concluir que la inflación afecta a la economía real en dos áreas específicas: a) puede dañar la eficiencia económica por distorsionar los precios, así como, y las señales que éstos emiten; b) la producción total.

Cuando se aclara sobre la relación entre inflación y desempleo, pensamos en la teoría más utilizada en los manuales de macroeconomía, la curva de Phillips. La teoría que está detrás de la misma es que cuando el producto es elevado y desempleo es bajo, los precios y los salarios tienden a subir con mayor rapidez, en el corto plazo. Muestra la relación inversa entre inflación y el desempleo representado por una curva de pendiente negativa.

Pero algunos autores como Franch Menéu (1998) no están de acuerdo con esta teoría debido a que en la misma falta fundamentación microeconómica, especialmente, en relación al mercado de trabajo. Y ello porque los trabajadores con el tiempo pasan a negociar sobre salarios reales considerando la tasa de inflación esperada y dejan ausente la elusión monetaria. Consecuentemente se genera la tasa natural de desempleo, que hoy es conocida como la tasa de inflación no aceleradora del desempleo o (NAIRU), que es el nivel de equilibrio del mercado de trabajo donde la tasa esperada de inflación coincide con la tasa efectiva.

Explica el autor que, al basarse en la teoría aceleracionista, y al incorporar las expectativas tanto de los trabajadores como de los empresarios, las políticas expansivas no son capaces a medio y largo plazo de reducir el desempleo por debajo de la tasa natural, y consecuentemente la curva de Phillips tiende a ser vertical a largo plazo situándose en el entorno de la tasa natural de desempleo. Entonces, resume como conclusión:

*Que en realidad la relación entre inflación y paro no sólo no es decreciente, sino que los efectos de las expectativas de los agentes, las políticas de oferta, la liberalización de los mercados, la globalización y la libertad internacional de capitales hacen que dicha relación sea de carácter positivo, o sea, menos inflación, menos paro y más empleo. A más inflación: inestabilidad, huida de capitales, y más paro y desempleo (Franch Menéu, 1998 P: 47).*

Al analizar las informaciones anteriores se puede concluir que realmente la inflación es una externalidad negativa, pues genera más desempleo a medio y largo plazo y porque ésta da lugar a un proceso reductor del ahorro, potencia el consumo improductivo sin moderación, y deprecia el valor del dinero. Al contrario, cuando los empresarios y las familias disponen de moneda estable, toman las distintas decisiones desde la reflexión, la serenidad y con perspectiva de futuro<sup>54</sup>. Si no hay estas condiciones los empresarios y las familias intentan adaptarse a la realidad que es sobrevivir, haciendo que su dinero tenga más valía, o sea, disminuyendo sus gastos de compras o contratando aquellos “productos”, que sean más baratos, sea *la mano de obra o mercancías o parte de ellas*, y por ello, muchas veces buscan también la informalidad.

Después de esta primera reflexión sobre el origen de la existencia de la economía informal, podemos afirmar que es una reflexión inicial, pues es un tema que nunca se agota, ni es fácil a llegar a un consenso común entre los “investigadores”. Pero no es éste el objetivo principal del trabajo, pero sí de llamar la atención de las autoridades responsables respecto a este tema, para alertar de su crecimiento y expansión en el mundo. En los párrafos posteriores analizaremos enfoques distintos para su comprensión.

## **2.3. Los enfoques distintos sobre economía informal.**

### **2.3.1. Enfoque de la economía dual**

Cuando, en 1971, el antropólogo Keith Hart acuñó el término “sector informal” para describir el tipo de inserción de los emigrantes rurales del norte de Ghana hacia las ciudades del sur de ese país y cuando la OIT (1972) divulga o mejor dicho, resalta sus primeras preocupaciones sobre este fenómeno, difícilmente se podría imaginar que

---

<sup>54</sup> Franch Menéu, José J., (2004, P: 280), *Justicia y Economía en Francisco de Vitoria Domingo de Soto y Tomas de Mercado. Proyecciones y paralelismos actuales en Friedrich A. Hayek. Una interpretación y aproximación*. Tesis Doctoral – Facultad de Ciencias Jurídicas y de la Administración - Universidad San Pablo C.E.U.

cuarenta años después este “problema” continuaría tan de moda en el mundo, principalmente cuando la economía mundial sufre una crisis como la que se vive en la actualidad.

El sector informal para Hart (1972)<sup>55</sup> está formado por trabajadores que laboran en las zonas urbanas de las grandes ciudades de los países en desarrollo, principalmente en las áreas marginadas, en empresas de índole familiar y de pequeña escala, con ingresos bajos y sin protección jurídica laboral, en múltiples ocupaciones y con cierta dinámica laboral.

La OIT, (1972) en su informe basado en los análisis de Hart, la relacionó con las pequeñas unidades de producción ligadas a los hogares, y le agregó una serie de características que identificaban a las microempresas y a los trabajadores del sector informal: facilidad de entrada, apoyo en recursos locales, propiedad familiar de las empresas, escala de actividad pequeña, tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo, destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, mercados no regulados o competitivos, nulo acceso a los recursos de capital y a los apoyos oficiales y ausencia de prestaciones laborales o sociales.

Ramos (2007) señaló que originalmente la expresión “sector informal” no tenía mayores ambiciones conceptuales y pretendía, solamente, englobar una serie de formas de organización de la producción y de posibilidades de inserción en el mercado de trabajo que no correspondían a la estructura de las firmas y relaciones laborales predominantes en las economías centrales. O sea, sin mayores pretensiones teóricas o analíticas en su origen, el término era sencillamente para representar un subconjunto de la economía que merecía un tratamiento particular<sup>56</sup>.

Estos estudios formularon pautas para cuantificar el sector informal e identificaron claramente los alcances de las actividades informales limitándolas a las empresas pequeñas y localizadas en áreas urbanas. Pero la OIT no formuló una definición general u operativa del sector informal ni intentó homogeneizar una metodología para su cuantificación en un primer momento. Todavía entonces la informalidad era caracterizada por el postulado de la unidad de producción.

---

<sup>55</sup> Hart, (1972) distinguió al trabajador formal del informal identificando al primero con el empleo asalariado y al segundo con el empleo por cuenta propia.

<sup>56</sup> Para analizar a profundidad al alcance de esta discusión teórica se pueden consultar aún: (Salas, 2004; Cacciamali, 1991; Ruesga, 1988; Tokman, 2001 y 1978; Ayuso, 1982).

De acuerdo con Niño et al. (2008) uno de los programas que más contribuyó a mejorar la comprensión del sector informal fue el Programa para el Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC)<sup>57</sup> de la propia OIT, que tenía orientación estructuralista. El programa se basó en las perspectivas duales de los mercados de trabajo, particularmente en la tesis de Lewis.

Lewis (1954, P: 139-191) analiza el proceso de la expansión económica en una economía dual, o sea, un sector capitalista y un sector no capitalista. El sector capitalista se define como la parte que utiliza el capital productivo y paga a los capitalistas el uso de éste, mientras que el trabajo es recompensado con el pago de un salario para obtener un beneficio en la producción. Por otro lado, el sector no capitalista, el rural, está sobrepoblado y por lo tanto la productividad del trabajo es muy baja, llegando la productividad marginal a ser prácticamente nula, lo que implicaba que la emigración de trabajadores del campo a la ciudad no provocaba disminución del producto agrícola. Con esa situación se genera en el sector urbano un “círculo virtuoso” ya que la cuenta de ahorro es mayor que la cuenta de inversión y esa es mayor que el empleo, donde este círculo no se ve interrumpido por tensiones salariales ni por falta de trabajadores así, se garantiza el crecimiento del sector industrial-urbano hasta que el sector rural queda despoblado, lo que representa el final de la situación de subdesarrollo, o sea, la economía y la sociedad alcanzarían entonces la condiciones de “desarrolladas”<sup>58</sup> es una progresión de etapas semejantes a las observadas en la historia económica del mundo desarrollado, conocida como Desarrollo Tardío.

Esa concepción asume el desarrollo económico como una transición desde entre una economía de sociedad tradicional (rural) y a una economía de sociedad moderna (urbana – industrial). En el camino rumbo al desarrollo, el sector tradicional sería el abastecedor de la mano de obra requerida por el sector moderno.

---

<sup>57</sup> Programa creado por la OIT en 1967, cuyo objetivo era realizar investigaciones sobre el mercado de trabajo en América Latina.

<sup>58</sup> En esa perspectiva teórica, Ramos, (2007) aclara dos puntos importantes: el primero es respecto al proceso de transición de la condición dual, que, como fue dicho anteriormente, es una característica de los países que iniciaron el proceso de desarrollo tardíamente; así revertir el carácter dual sería una cuestión de tiempo. En términos de política pública, el foco de las atención debería centrarse en el sector moderno, pues sería éste el que, en el límite, propiciaría la extinción del polo arcaico.

El segundo aspecto está asociado a los nexos entre los dos polos de la sociedad, vínculo que está restringido al flujo de trabajo que articula al sector tradicional y al moderno. Otros vínculos (como flujo de bienes y servicios) serían inexistentes, visto que la sociedad arcaica no tendría ningún elemento, más allá de la mano de obra descalificada y barata, para ofrecer o ser utilizada por el sector moderno.



El PREALC desde una perspectiva dual de los mercados de trabajo, relacionó el surgimiento del sector informal con la dinámica demográfica (migraciones campo-ciudad) que produjo un excedente de mano de obra disponible, que, al no poder ser absorbida por el mercado laboral, produjo un incremento del desempleo. Esto obligó a muchos trabajadores emigrantes a buscar alguna forma alternativa de trabajar para poder sobrevivir. Como explica en el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS – INDEC (2005) en países sin seguro de desempleo o de baja cobertura, la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso. Donde en ese sentido el PREALC rescataba del pensamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)<sup>59</sup> la idea de que la modernización había transformado de forma heterogénea la estructura productiva.

Al situarse dentro de un contexto de análisis global del proceso de desarrollo y al identificar el sector informal como una manifestación de los impases del crecimiento en la periferia, toda política que tenía el objetivo de revertir la informalidad tendría que pasar por la alteración del estilo de desarrollo, o sea, tendría que actuar sobre el sector informal para formalizarlo. Y así varias “políticas de apoyo al sector informal” fueron implementadas por PREALC, cuyo objetivo común era el de elevar el nivel de empleo y la renta en ese sector.

Por ello, en el enfoque de la economía dual puede concluirse que el sector informal es el conjunto de actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de la parte visible de la economía. Teniendo en cuenta que la racionalidad económica de las unidades productivas del sector informal consiste en garantizar su subsistencia, ello determina sus características y la organización de su producción; mientras que las unidades del sector formal buscan esencialmente la acumulación<sup>60</sup>.

---

<sup>59</sup> La informalidad sería el excedente estructural y coyuntural de la mano de obra en países con un reducido Estado de Bienestar. Este excedente de trabajo no puede manifestarse en desempleo abierto (número de personas que buscaron trabajo de forma efectiva en los 30 días anteriores la realización de la encuesta y no ejercieron ningún tipo de trabajo en los siete últimos días) y las actividades informales y el sector informal del mercado de trabajo no serían otra cosa que la manifestación de estrategias de supervivencia de la población. El excedente estructural sería el producto del estilo de desarrollo (tendencia a la estanflación, progreso tecnológico, etc.), y se articularía con el excedente del ciclo macroeconómico de corto plazo.

<sup>60</sup> (Soria, 2008; Niño et al. 2008).

### 2.3.2. Enfoque estructuralista

Este enfoque sitúa su origen en la globalización, fue propuesto finales de la década de 1980 por Portes, Castells y Benton, (1989) que consideraban al sector informal como un fenómeno inherente al sistema capitalista y no como un producto exclusivo del capitalismo periférico. El énfasis de estos autores está puesto en la descentralización productiva y en la maximización de la ganancia. A diferencia de lo establecido por el primer enfoque, aquí el sector informal no está definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino como parte integral de esta última. Según esta visión, en la actividad del sector informal existen asalariados de manera abierta o encubierta y la descentralización de la producción<sup>61</sup>, los contratos flexibles de trabajo y la subcontratación forman parte de su dinámica. La informalidad se vincula con la economía formal a través de la subcontratación. Tal como se indica:

*La apertura comercial y la globalización exigen de las empresas modernas la reducción de los costes de producción, principalmente los laborales, para hacer frente a una creciente competencia. Esto se logra mediante la subcontratación de productos y mano de obra trasladando las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de las firmas. En las empresas subcontratadas se eluden los mecanismos de regulación laboral y de protección del Estado, permitiendo a las grandes empresas la recomposición de los márgenes de ganancia,( INDEC 2005, P: 23).*

Soria (2008) explica que otra diferencia respecto al enfoque dual, es sobre el carácter cíclico de las actividades informales. La OIT y el PREALC establecen que la función principal del sector informal es absorber el excedente de la mano de obra expulsada de los empleos formales, o el de los inmigrantes, que son incapaces de ingresar ellos. Para los dualistas el sector informal tiene la característica contra cíclica que se expande en períodos de crisis.

Sin embargo, para los estructuralistas la dinámica del sector informal es pro cíclica ya que está condicionada al sector moderno de una misma economía, gracias a la

---

<sup>61</sup> Las empresas modernas se adaptaron para hacer frente a una demanda más inestable y por ello recurren a sistemas de producción que les permitan mayor flexibilidad y eficiencia. Estos cambios tenían por objeto descentralizar sus procesos de producción y reducir así parte de sus costes, principalmente los laborales, a fin de facilitar el traslado de las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa. En muchos países esto se logra a través de la subcontratación, en otros, se produce de manera espontánea, a través de distintas formas de evasión de las disposiciones laborales y de seguridad social vigentes, Samaniego, (2007).

subcontratación que permite la articulación entre ambos sectores. En una etapa de crisis el sector informal débil no tiene la capacidad de proporcionar empleos lucrativos para los desplazados del sector formal<sup>62</sup>. Por eso tiene como característica principal la descentralización productiva.

### **2.3.3. Enfoque de la no regulada**

Esta concepción de la informalidad está vinculada con la de la “economía subterránea” (*underground economy*), que surgió en los países desarrollados, y que se refiere a la parte de la economía que no se encuentra registrada en las cuentas nacionales cuyas características son las transacciones ilegales, el fraude fiscal y el trabajo clandestino.

Ruesga (1988) define al sector informal como el conjunto de actividades que de un modo u otro no cumplen con la reglamentación establecida, de carácter jurídico del sistema económico del Estado.

Dentro de este enfoque, la ilegalidad<sup>63</sup> se convierte en la característica principal de las unidades de producción informales. Bajo este enfoque, las actividades se llevan a cabo al margen de la legislación fiscal con el objetivo de aumentar los beneficios y por

---

<sup>62</sup> Portes (1995).

<sup>63</sup> En este punto se aclara la duda de las personas que confunden la ilegalidad con la marginalidad o viceversa. Y consecuentemente piensan que la economía informal forma parte de las dos.

Ruesga, (1988) alerta de que una legislación prohibitiva de determinada actividad, hace presuponer que exista una demanda de éstas, cuya práctica implica, además, fuertes incentivos económicos para quienes la realizan. Sin embargo, como analizaremos, la informalidad no asociada a actividades delictivas no resulta al fin tan lucrativa.

La marginalidad, como por ejemplo, la “industria del narcotráfico”, es un conjunto de actividades criminales, perseguibles policial y penalmente. A pesar de que estas actividades son realizadas de forma informal, no forman parte de la Economía Informal.

Dicho esto, hay que señalar que la economía informal, no delictiva, también genera un cierto grado de “riqueza”, pues aumenta la actividad comercial, incrementa la circulación de dinero por el pago de salarios, aún siendo éstos irregulares, y por ende favorece el consumo y la mayor recaudación de impuestos indirectos por parte del Estado y al mismo tiempo disminuye o aminora las presiones sociales. Su principal problema consiste en la imposibilidad, en cuanto que se trata de actividades ilegales, de cumplir con sus obligaciones fiscales y laborales, excluyendo a sus trabajadores del sistema de protección social. Esto tendrá como consecuencia el aumento de las obligaciones sociales del gobierno en un futuro.

Otro rasgo diferenciador del trabajador “informal” frente al delincuente marginal, es que el primero, no obstante mantenerse en una situación “a legal” o “ilegal”, por sus circunstancias, tiene una vocación socialmente integradora. Son personas emprendedoras y con iniciativa que pretenden una mejora de su vida profesional generando su propio negocio que consecuentemente les beneficiará a ellos mismo, a las personas que de ellos dependan y a aquéllos a quienes presten sus servicios. Es decir, aportan un beneficio directo a la sociedad, (Pereira, 2008).

Se puede concluir que la ilegalidad de la informalidad radica en los problemas de legalización del mercado de trabajo de las empresas y de los trabajadores y en incumplimientos fiscales, sobre todo en lo que al pago de impuestos directos se refiere.

la imposibilidad de cubrir los costes de la regulación formal, sean estos de tipo fiscal, laboral, sanitario, etc.<sup>64</sup>

O de forma más sencilla, revela la ilegalidad de los contratos de trabajo y asocia al sector informal la población ocupada sin registro legal y, por lo tanto, sin derechos laborales y sin seguridad social. Así estas personas estarían vinculadas a empresas “fantasmas” que no cumplen con las obligaciones legales.

#### **2.3.4. Enfoque neoclásico**

Los neoclásicos señalan que los trabajadores eligen el empleo y el sector, en función de la utilidad que supone un conjunto de atributos salariales y no salariales. Este conjunto de atributos es relativamente comparable entre autoempleo del sector informal y el empleo formal. Su principal hipótesis es la existencia de un mercado bien integrado sin distorsiones, que proporciona las condiciones para que los trabajadores puedan comparar las utilidades.

De acuerdo con Soria (2008) hay diversas razones por las que los trabajadores estarían dispuestos a realizar un empleo informal renunciando a los beneficios del sector formal, como por ejemplo, entre ellas, que los trabajadores prefieren que sus remuneraciones sean íntegramente monetarias, en lugar de obtener los beneficios de la seguridad social, sobre todo si los sistemas de salud y protección sociales son ineficientes y precarios, y las contribuciones a la seguridad social no compensan los beneficios. O, como aclaran Andrade y Machado, (1994) en su investigación sobre los trabajadores que realizan el autoempleo en Brasil, que los individuos deciden participar de la economía informal, no por mera supervivencia sino como una opción laboral o empresarial, como una estrategia de vida. Esto se da, normalmente en trabajadores que ya se emplearon en el mercado formal, pero que, presumen que, en la informalidad tendrán mejores condiciones de trabajo más favorables, una mejor calidad de vida y mayores ingresos<sup>65</sup>.

En el mismo sentido, Carneiro y Henley (2001) que presentan evidencias micro econométricas a través de un modelo de selección entre el sector formal y el sector informal, añaden que los trabajadores optan por el sector que les satisfaga más en

---

<sup>64</sup> (Soria, 2008; Rendón, T. y Salas, 1991; De Soto, 1998).

<sup>65</sup> Magalhães, (2003).

relación a la derivada de la utilidad de cada individuo, o sea, los trabajadores no optan por trabajar en la informalidad solamente por cuestiones de supervivencia, sino también de conveniencia mediante elecciones voluntarias. Porque puede ser la oportunidad para muchas personas de empezar a participar en el mercado de trabajo, como apunta Ramos (2007, P: 130): *debido a su flexibilidad la economía informal se torna atrayente, por ejemplo para las mujeres que desean compatibilizar alguna actividad económica con el cuidado de los hijos*. Este sector es asimismo atractivo para los individuos que tienen preferencias por el riesgo. O sea, una característica que a veces no es observable puede ayudar a determinar la elección en cual sector participar.

#### **2.4. Variedad conceptual del sector informal**

Sobre la economía informal se han elaborado varios tipos definiciones que responden a distintas concepciones y puntos de vista acerca de este fenómeno, las cuales evolucionarán con el paso del tiempo.

Cuando se acuñó el concepto de sector informal urbano (SIU) se entendía que era de naturaleza homogénea. En la actualidad se admite que existen diversos segmentos dentro del sector. Al considerarse que la forma de organización es la variable principal, se establece una diferencia entre las unidades que usan mano de obra asalariada, las de familiares no remunerados, y aquéllas que constituyen unidades unipersonales.

Las particularidades de la noción de sector informal se inician en la propia forma en que se gestó su concepción. Según Theodoro (2000) se trata de un caso único: es un concepto forjado en el interior de una institución ejecutiva y que invade los medios académicos. Eso explicaría en parte su fragilidad teórica, que se evidencia en la dificultad para encontrar una definición universalmente aceptada Tokman (2001). Nos encontramos ante un concepto teóricamente frágil todavía pero ideológicamente fuerte.

Su diseminación posibilitó una avalancha de recursos y el despliegue de una red de investigadores y de instituciones de investigación, de ONG, etc. Para Miras (1991), la idea de sector informal acabó por convertirse en una importante “mercadería”.<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup> “El ‘sector informal’, en cuanto categoría abstracta, es menos un objeto científico y más una “mercadería” objeto de transacciones entre agentes institucionales. (...) Algunas instituciones nacionales o internacionales, encargadas del

Como se puede observar surgieron varios tipos de pensamientos, pero evolucionaron en estos cuarenta años de existencia. El Sector Informal, originalmente, fue delimitado por el tipo de producción, y la unidad de análisis que determinaba los límites de la informalidad era el establecimiento productivo<sup>67</sup>. Se caracterizaba por presentar: a) poco capital; b) uso de técnicas poco complejas e intensivas de trabajo; c) grupo pequeño de trabajadores, que fuesen remunerados o bien miembros de la familia; d) además, tales establecimientos no eran objetivos de políticas gubernamentales, no tenían fácil acceso a los créditos y actuaban en mercados competitivos.

Otra delimitación citada por Cacciamali (1983) es que el sector informal no era delimitado por la forma de organizar la producción y sí por el conjunto de los individuos que:

- i) O están por debajo de un determinado nivel de renta;
- ii) O tienen como características – ocupación, posición en la ocupación, vínculo jurídico, tipo de establecimiento, características del mercado de trabajo – aquellas que les impone su bajo nivel de renta.

En América Latina, la década de los 70 presencié la progresiva sustitución de la idea de marginalidad por aquella otra de sector informal como referencia conceptual. Tal proceso significó también y principalmente el paso del análisis teórico social al voluntarismo económico del Estado (Theodoro, 2000).

El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC, 1976) de la OIT, difundió el término, el cual sustituyó a la noción de “marginalidad urbana”. La definición analítica de PREALC se refería a:

*“...trabajadores y/o empresas en actividades no organizadas, que usan procedimientos tecnológicos sencillos y trabajan en mercados competitivos o en la base de estructuras económicas caracterizadas por la concentración oligopolística”.*

---

desarrollo, ingresan un volumen significativo de recursos financieros por el mero análisis y estudio de este concepto; análisis que no se concreta en el desarrollo de políticas y estrategias para combatir la informalidad.

<sup>67</sup> Cacciamali (1983).

Para poder hacer operativa tal definición y por tanto para medir la importancia del sector, se restringe el alcance del sector informal a los trabajadores que satisfacen las condiciones expresadas en el siguiente párrafo:

*“La fuerza laboral del sector informal se compone de los ocupados en empresas pequeñas<sup>68</sup> no modernas, los trabajadores independientes con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajan en el servicio doméstico”* (Ramos 2007, P:23).

Tokman (1978, P: 134) define operacionalmente al sector informal como:

*“un conjunto de actividades en las que es sencillo ingresar, que requieren poco capital y organización, se asocian con unidades pequeñas de producción, y tienen una baja productividad per cápita”.*

Y sostiene que los ingresos de los propietarios autónomos del sector informal son inferiores a los de los asalariados de las empresas grandes del sector formal, y similar a los de las pequeñas. Los propietarios de talleres informales tendrían ingresos similares a los asalariados del sector moderno, y un 50% más altos, en promedio, que los ingresos de los asalariados informales. Esto sugeriría que es válido el concepto de «sector» por la relativa homogeneidad de los ingresos aunque, si bien sería legítima la concepción de sector, las diferencias en las formas de organización, así como las normas de determinación de los ingresos, aconsejarían distinguir segmentos.

Otro tópico que Tokman (1978) añade en su análisis que para diferenciar esos segmentos es conveniente otorgar mayor importancia al análisis de los individuos en el mercado de trabajo.

a) vendedores ambulantes de bienes y servicios, organizados y cuya demanda principal es la seguridad, pues necesitan un lugar protegido;

b) propietarios de talleres informales, cuya principal preocupación es el exceso de requisitos legales que obstaculiza la regularización de sus negocios;

---

<sup>68</sup> Tokman (2001). “...Entre el 65 y el 95 por ciento de los trabajadores de microempresas carece de contrato escrito y entre el 65 y el 80 por ciento no están afiliados ni a sistemas públicos de salud ni de pensiones por vejez. Trabajan más horas que las permitidas legalmente y están sujetos a mayores riesgos de accidentes en el trabajo...”.

c) transportistas, propietarios de un automóvil o camión, posee espíritu individualistas y con escasa organización;

d) asalariados informales cuya mayor necesidad es la protección social, debido a que son inestables, tienen dificultades para sindicarse, no cuentan con seguridad social y perciben salarios inferiores a los legales.

De Soto (1987) considera al SIU una estrategia económica racional frente a una regulación estatal discriminatoria. Para él, con esta visión neo-liberal, el SIU no es ni la consecuencia de factores externos como el imperialismo, ni el resultado de la segmentación del mercado de trabajo. El enfoque del legalismo considera que la informalidad es el camino genuino para el desarrollo, donde el cercenamiento del Estado se concibe como la esperanza para el desarrollo capitalista competitivo. Con esta forma de visualizar se puede concluir que el SIU es la equivalencia a la Pobreza<sup>69</sup> y las personas que se encuentran en ese sector son consideradas víctimas del “*apartheid*” legal y económico. Y por ello la regulación discriminatoria genera un dualismo en el mercado de trabajo que determina la existencia de empresas privilegiadas y no-privilegiadas en sus relaciones con el Estado.

Así también De Soto (1987) sugiere que los gobiernos acepten la existencia del SIU para resolver conflictos sociales potenciales y promover el “clientelismo político”, existiría una aplicación selectiva de reglas y regulaciones para defender el “*statu quo*”, así como el interés de los grupos privilegiados.

Así que el SIU es un subconjunto de las empresas urbanas, salvo las del sector público y los grandes establecimientos industriales o comerciales del sector privado. Dicho autor considera que para ubicar a una empresa manufacturera como informal se debe cumplir al menos uno de los siguientes criterios: tamaño medio del establecimiento inferior a diez personas, operación ilegal, participación familiar en la producción, no observancia de horas o días de actividad, operación semifija o totalmente móvil, carencia de electricidad, dependencia de las instituciones financieras formales para obtener recursos crediticios, la producción de la empresa no lo distribuyen otras empresas, y casi todas las personas ocupadas en la unidad tienen menos de seis años de escolarización.

---

<sup>69</sup> (Silveira, 1991; Souza, 1980).



El universo de referencia es entonces:

*“el conjunto de empresas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas (...no organizadas en un doble sentido, en términos capitalistas,... y en términos jurídicos), que utilizan procesos tecnológicos simples y que además están insertadas en mercados competitivos.*

Todaro (1988, P: 335) aclara que gran parte de las discusiones sobre los problemas de desarrollo del Tercer Mundo, estaban centradas en la naturaleza dual<sup>70</sup> de las economías nacionales de los países en vías de desarrollo y que este análisis dualista también fue aplicado para la economía urbana, siendo ésta dividida en sector formal y informal. El aumento masivo de mano de obra en los países en desarrollo, y que asimismo no se refleja en las estadísticas de empleo, hizo que en el principio de los años 70 se reconociese “formalmente” el sector informal debido al crecimiento acelerado de la población y del fracaso de los sectores formales urbano y rural.

Todaro (1988, P:112) define la característica del sector informal:

*“...por estar compuesto de actividades, productivas y de servicios, de pequeña escala que utilizan una tecnología sencilla e intensiva en trabajo y cuyos propietarios son individuos o familias. Y que los trabajadores de este sector, generalmente son auto empleados, tienen poca educación formal y suelen carecer de calificación y de recursos de capital. Consecuentemente la renta y la productividad de los trabajadores en el sector informal es menos eficiente que en el sector formal”.*

Dentro de una visión más ortodoxa, el sector informal es observado como poco productivo debido a dos motivos: a) la menor cualificación de los trabajadores insertados en este sector y b) la incertidumbre en cuanto al tiempo de permanencia del trabajador en aquella ocupación, (que llevaría tanto al trabajador a esforzarse menos,

---

<sup>70</sup> La existencia de un sector capitalista moderno dirigido hacia la producción intensiva en capital y de gran escala y un sector tradicional de subsistencia dedicado a una producción de pequeña escala e intensiva de trabajo. Todaro, (1987) aclara que el dualismo representa la existencia y la persistencia de divergencias crecientes entre países e individuos ricos y pobres a diversos niveles y que éste comprende cuatro elementos principales: 1) Diferentes conjuntos de condiciones, algunos de los cuales son “superiores” y otros “inferiores” y pueden coexistir en un espacio dado al mismo tiempo; 2) Esta coexistencia es crónica y no meramente transitoria: el tiempo no eliminará la discrepancia existente entre los elementos superiores y los inferiores; 3) Los grados de superioridad o inferioridad no muestran señal alguna de disminución rápida, sino que tienen una tendencia intrínseca a aumentar.; 4) Las interrelaciones existentes entre los elementos “superiores” e “inferiores” son tales que la existencia del elemento superior hace poco o nada por impulsar al inferior.

como al empresario a hacer menos inversiones en su empleado, sobre todo en capacitación).

De ello se deduce que, la informalidad reduciría la eficiencia económica en virtud de los efectos: escala (menor productividad del segmento informal que reduce la productividad media de la economía) y composición (competencia desigual del sector informal que perjudica al sector formal, que es más productivo). Según esta visión el crecimiento económico solamente sería posible si fuesen adoptadas medidas que aumentasen los costos de la informalidad permitiendo un incremento de la productividad y de la competitividad y, consecuentemente, de los niveles de inversión<sup>71</sup>.

Duarte (2006) tiene una óptica opuesta, no mira el sector informal como naturalmente improductivo, sino como un sector que no tuvo las oportunidades para desenvolverse. El camino para el desenvolvimiento estaría en ofrecer acceso a los servicios y mercados (crédito, capacitación, asistencia técnica, jurídica y contable) necesarios para el incremento de su capacidad productiva.

Pero, a diferencia de las explicaciones anteriores, el término sector informal está fuertemente asociado a una perspectiva de intervención, principalmente en Brasil<sup>72</sup>, por medio de políticas y programas de apoyo llevados a cabo inicialmente por los gobiernos y agencia oficiales internacionales - La Organización Internacional del Trabajo (OIT), encargada de un estudio sobre el empleo en Kenia, adopta un determinado concepto al tiempo que le añade otros atributos, así como también el Banco Mundial y el BID -. Surge así una nueva vertiente de la acción del Estado.

Castells y Portes citado por Salas (2004) definen explícitamente una economía informal y no un sector informal.<sup>73</sup> Un hecho importante que se deriva de la definición es que el trabajo doméstico remunerado no se incluye como elemento del sector informal, y mucho menos del sector formal. Esto es consecuencia de que los hogares que contratan trabajo doméstico utilizarán este trabajo para producir servicios que serán consumidos dentro del hogar y nunca saldrán al mercado. Por ello se considera al trabajo doméstico como distinto tanto del sector informal como del formal.

---

<sup>71</sup> Lazarte (2000).

<sup>72</sup> Theodoro (1995, P:150).

<sup>73</sup> *"La economía informal no es por tanto una condición individual sino un proceso de generación de ingresos caracterizado por un rasgo central: no está regulado por las instituciones de la sociedad, siendo una isla en un entorno legal y social en el cual sí que están reguladas las actividades similares."*

Y el propio Salas (2004) define la informalidad, como:

*“Organizaciones no típicamente capitalistas”. Se pueden clasificar en este grupo a las empresas donde el trabajo asalariado permanente no existe. Se trata de trabajadores autónomos que cuentan, o no, con ayuda familiar. Y está también las pequeñas empresas, donde existe el trabajo asalariado permanente y el propietario no está enteramente desvinculado de las tareas propiamente productivas”.*

En términos prácticos, muchos preferirán dejar de lado la cuestión de la precisión conceptual y decidirán clasificar aquello que era informal desde el ángulo de la posición en la ocupación del trabajador. Desde este punto de vista todo trabajador que no posea contrato de trabajo firmado que caracteriza el vínculo del empleo por la Consolidación de las Leyes del Trabajo<sup>74</sup> (CLT), y el acceso a la protección social (vacaciones, décimo-tercero, fondo de garantía por tiempo de servicio - FGTS, seguro-desempleo, y el derecho de jubilarse en un futuro, etc) - sería considerado informal. De ahí que, todos los empleados sin contrato de trabajo firmado y los trabajadores por cuenta propia pasarán a ser reconocidos como informales. De un paradigma antropológico del individuo máquina se pasa, ahora, a una nueva matriz: la del individuo-empresa<sup>75</sup>. Empíricamente parecía que la situación estaba resuelta.

No obstante, este modo de clasificar la informalidad también presenta problemas. Con el paso del tiempo la clasificación se mezcla con las existentes anteriormente, de tal forma que se pierde la visión correcta. Principalmente cuando se analizan puntos como la legalidad<sup>76</sup>: en primero lugar, dentro de lo que se llama actividad informal está incluso el fenómeno de la ilegalidad, éste es definido como la contratación de trabajadores fuera de las normas legales (CLT), o sea, sin contrato de trabajo firmado. Pero la cuestión de la ilegalidad va más allá de esos trabajadores, comprendiendo grandes empresas que muchas veces no están cumpliendo plenamente

---

<sup>74</sup> La Consolidación de las Leyes del Trabajo (CLT) es la principal norma legislativa brasileña referente al Derecho del trabajo y el Derecho procesual del trabajo. Fue aprobada por Decreto-Ley nº 5.452, de 1 de mayo de 1943 y sancionada por el presidente Getúlio Vargas, unificando toda legislación sobre el trabajo existente en Brasil. Su objetivo principal es la reglamentación de las relaciones individuales y colectivas del trabajo, en ella previstas, Mallet (2006).

<sup>75</sup> (Gaiger, 1996; Singer, 1998).

<sup>76</sup> Legalidad, en el sentido de vínculo formal de trabajo, no siempre garantiza que el trabajador vaya a poder disfrutar de todos los derechos reconocidos en la CLT. Y ello porque muchos trabajadores “formales” son forzados a abdicar de esos derechos a cambio de la permanencia del vínculo de trabajo – cambio de vacaciones por dinero, reducción del tiempo de la licencia por maternidad (cuando no termina acarreado despido después del período garantizado por ley), no cobrar horas-extras- llegando a situaciones límite con condiciones de trabajo degradantes.

con la legislación vigente - luego afecta también a una parte del que se considera "sector formal" de la economía.

Se concluye por lo tanto que la ilegalidad no pasa desapercibida en las estadísticas oficiales, por el contrario, está bien presente incluida en las declaraciones "formales" de la actividad empresarial.

Se puede concluir así que la “**economía informal legal**” es aquella socialmente aceptada: cambio de mercancías y servicios, omisión de rentas, alquiler, intereses de dinero prestado, o cobro de la seguridad social.

Volviendo al origen de este debate, en 2003, durante la 17ª. CIET, la OIT divulgó nuevas directrices que complementarían la resolución de 1993 sobre el empleo en el sector informal, con la inclusión del concepto de economía informal y el intento de una definición para el empleo informal, de esa forma, se estableció que cuando se trata de sector informal es desde la perspectiva de la unidad productiva, en cuanto que el empleo informal está asociado a los puestos de trabajo.

Las más recientes aportaciones de la corriente crítica sugieren como concepto alternativo el de grupos vulnerables de trabajadores. Estos trabajadores pueden ser vulnerables por status laboral, como los eventuales, temporales, aprendices, empleados domésticos, trabajadores a domicilio y trabajadores contratados. La hipótesis es que en muchas empresas “formales” una parte significativa de la fuerza de trabajo se encuentra “sin ser formalizada” y, en consecuencia, en una posición más vulnerable.

Al considerar que la vulnerabilidad también puede ser considerada o asociada al riesgo de fuga del control y amenaza la integridad física de una persona o grupo, y si este concepto es trasladado al contexto de las grandes ciudades, puede considerarse como sinónimo de precariedad urbana: desprotección a riesgos ambientales, como la contaminación del suelo, inundación, derrumbe de suelos; riesgos sociales. Desde la violencia hasta la extorsión.

Itikawa (2006) indicó que la precariedad vivida por los trabajadores informales en espacios públicos (principalmente los ambulantes) corren más riesgos por la ausencia de regulación laboral y la falta de protección social. Y ello es así porque trabajadores que no tienen el permiso para trabajar en las calles están sujetos también al oportunismo

económico – corrupción<sup>77</sup>; políticos – clientelismo<sup>78</sup>; y a la violencia de Estado – la represión.

Y normalmente eso ocurre al menos de dos formas al día: la huida de la represión diaria, que puede ser violenta o no por la acción de la policía que intenta aislar la actividad de la vida urbana. La otra forma es la negociación económica o política para permanecer en el espacio público, o la negociación para utilizar el espacio público (tamaño, alquiler) que puede ser delimitado como área de influencia de la autoridad.

Como fue citado anteriormente estas formas, evolucionan y buscan nuevas modas de adaptarse a las necesidades del mercado y estas actividades pueden envolver transacciones monetarias o no, como es el caso del trabajo voluntario en las entidades sin fines lucrativos<sup>79</sup> que son divididas en 16 categorías, y los clubes de trueques, (será presentado el análisis más adelante). Por otra parte no son consideradas dentro del estudio las actividades criminales.

Se puede concluir que el surgimiento de la idea de economía informal constituye un marco importante, no tanto por su capacidad explicativa de la realidad del Tercer Mundo, sino principalmente para justificar y valorar una nueva postura institucional hacia el problema del subempleo. Es esta idea la que va servir de base para la acción institucional en términos de políticas de apoyo. Abordar esta cuestión es una invitación a la intervención institucional, abriendo un nuevo campo de acción del Estado.

---

<sup>77</sup> De acuerdo con Silva (2002), corrupción es la transferencia de renta que se da fuera de las reglas del juego económico *Stricto sensu*, y esa puede ser pasiva o activa, ambas reputadas por el Código Penal como crimen contra la administración pública.

<sup>78</sup> Son innumerables las definiciones de clientelismo más aquí se adoptará la que lo define como “la relación de dependencia entre el ciudadano y agentes del poder público en el acceso a los recursos del Estado de forma que “el patrón-Estado” ofrece un servicio o bien al “cliente-ciudadano” a cambio de algún tipo de favor o fidelidad, (Itikawa, 2006).

<sup>79</sup> Entidades sin Fines Lucrativos, según su código de naturaleza jurídica, y que se encuadren, simultáneamente, en los cinco siguientes criterios:

- (i) privadas, no integrantes, por lo tanto, del aparato del Estado;
- (ii) sin fines lucrativos, eso es, organizaciones que no distribuyen eventuales excedentes entre los propietarios o directores y que no tienen como su razón de ser la generación de lucro, lo que no quiere decir que no puedan generarlo, siempre que este se apliquen en la propia empresa.
- (iii) institucionalizadas, es decir, legalmente constituidas;
- (iv) auto-administradas o capaces de administrar sus propias actividades; y
- (v) voluntarias, en la medida en que pueden ser constituidas libremente por cualquier grupo de personas, esto es, la actividad de asociaciones o de fundaciones de la entidad es libremente decidida por los socios o fundadores.

En el caso brasileño, esos criterios corresponden a tres figuras jurídicas dentro del nuevo Código Civil: asociaciones, fundaciones y organizaciones religiosas.

La Clasificación adoptada por el IBGE, fue la *Classification of the Purpose of Non-Profit Institutions Serving Households* – COPNI4 (Clasificación de los Objetivos de las Instituciones sin Fines Lucrativos al Servicio de las Familias), de la familia de clasificaciones definida y reconocida como tal por esta División de Estadísticas de las Naciones Unidas.

Como no se puede aceptar a la economía informal como un organismo “benigno”, ya que genera subempleos de las clases trabajadoras desplazadas, sea por el motivo que sea, bien porque los trabajadores estaban en el paro o debido a la emigración del hombre del campo hacia la ciudad o bien desde una pequeña ciudad a una mayor. Sin embargo, hoy que tener en consideración que la misma interactúa con la economía formal de manera regular y ambas interfieren en sus respectivos funcionamientos.

Y ello porque la economía informal es el mayor competidor en relación con la economía formal, ya que tiene como características/objetivos: la meta de generación de ganancias; existencia de barreras a la entrada y recursos externos; gran escala de producción; propiedad impersonal, donde existe la separación entre el capital y el trabajo; proceso productivo intensivo en capital, uso de tecnología, mano de obra especializada; actuación en grandes mercados donde la empresas se encuentran protegidas a través de instrumentos como subsidios y tarifas. De ahí que no permitirá que la primera pueda mejorar sus ganancias y salir de la situación de dependencia de la segunda. Al mismo tiempo que la primera perjudica a la segunda por no participar de las distribución de las cargas sociales de toda la sociedad.

El concepto de economía informal adoptado en esta investigación se concentrará en el valor añadido “legal” creado por las actividades que no tributan ni se registran, excluyendo así, aquellas definidas como ilegales. Ese concepto no restringirá la evasión fiscal o la desobediencia tributaria, que cubre apenas parte de la economía formal<sup>80</sup>.

## **2.5. Las características de la economía informal**

Después de toda esta reflexión hecha sobre la economía informal mencionaremos algunas de sus principales características y cómo éstas cambian de acuerdo con las condiciones económicas de los países que en los está introducida.

Silva (2002) añade que la baja cualificación del trabajador brasileño es motivo de desempleo, una vez que la difusión y la asimilación de tecnología de punta en los procesos de las industrias globalizados requieren, como pre-requisito, el perfeccionamiento cada vez mayor de la mano de obra activa. Señala además que esa

---

<sup>80</sup> Otros autores que concuerdan con este concepto. Smith (1994); Feige (1994); Schneider y Enste (2002); De Soto (2001).

baja cualificación era preocupante en la época porque el 86% de la población activa no tenía más de 8 años de estudio.

La poca calificación de la mano de obra tiene como consecuencia los bajos sueldos y rendimientos, si consideramos las unidades familiares. Más allá de esta situación se presenta también el problema de las desigualdades regionales internas que ayuda y acelera el proceso migratorio hacia los centros urbanos, generando más desempleo en el perímetro urbano, donde la modernización de las ciudades, y la mecanización del campo rural contribuirán al “éxodo rural” provocando aumento de la población urbana por cima de la oferta de empleo.

El origen del sector informal está en los emigrantes rurales que no podían encontrar trabajo en el “sector moderno”. Frente a la necesidad de sobrevivir no tienen más remedio que deben desempeñar cualquier actividad que les permita obtener un ingreso, Galin (1991). Para el trabajador rural que sale del campo para la ciudad, esto significa un intento de mejoría de vida, una posibilidad de equilibrio entre la necesidad y la remuneración del trabajo. Sin embargo que la realidad demuestra la incapacidad de la economía de países como Brasil de ofertar trabajos regulares a su población en la edad activa.

Estos emigrantes, así como los que recientemente se incorporan al mercado de trabajo urbano, carecen de capital y de capacitación técnica. Por ello, las actividades que podrán realizar, determinan la primera característica del sector: la facilidad de entrada debido al poco capital comprometido y a las escasas habilidades exigidas. Esto, a su vez, determina que la división del trabajo sea rudimentaria. La principal característica de las unidades de producción del sector es que no se comportan como empresas típicamente capitalistas. Siendo escaso el capital fijo, no pueden trasladarse de una rama a otra de la producción, aunque la tasa alternativa de rentabilidad lo aconsejara.<sup>81</sup>

Sintetizando respecto a esta cuestión cabe señalar que las principales características del sector informal urbano son: a) facilidad de entrada; b) poco capital; c) escasas cualificaciones o capacitaciones; d) rudimentaria división del trabajo; e) organización no capitalista de la producción (esta última es la principal).

---

<sup>81</sup> En las empresas no típicamente capitalistas existen patrones y empleados, pero el propietario no busca maximizar su tasa de ganancia, sino simplemente obtener un ingreso mayor al que obtendría como simple asalariado, pero no cerrará sus puertas o cambiará su negocio por la existencia de tasas diferenciales de beneficio (Galin 1991).

Según Saboia (2004) en cuanto predominan relaciones típicamente capitalistas en el sector formal - siendo el asalariado la forma principal de remuneración -, en el sector informal no hay una clara separación entre el capital o el trabajo y el asalariado. Aunque en ocasiones se da, no es la forma usual de remuneración.

De acuerdo con Silva (2002) dentro de las actividades consideradas informales tenemos también las que se destinan al comercio de mercancías que pueden ser comercializadas interna o externamente. El primer tipo de comercio da en el interior de las residencias, despachos o fábricas clandestinas. El segundo se realiza en espacio público. Éstos pueden ser nacionales o internacionales e incluye empresarios o trabajadores emigrantes irregulares.

Para Tokman (1978) las características del sector indican que son personas ocupadas en actividades no organizadas (en términos capitalistas y en los términos jurídicos), y que utilizan procesos tecnológicos simples.

De Soto (1988) define las características de las empresas del sector informal en relación a su aspecto estructural: el tamaño del establecimiento que esté trabajando o el número de trabajadores inferior a diez personas. Otro punto es que tiene que poseer una participación familiar en sus actividades como semifija o totalmente móvil. También se considera la carencia de electricidad, dependencia de las instituciones financieras formales para obtener recursos crediticios y otras.

Al hacer un análisis de las tendencias presentadas hasta el momento, nótese que los países más desarrollados tienen mayor capacidad de conseguir combatir la informalidad y se puede decir que tienen más probabilidad de éxito en relación a lo que los países pueden conseguir en vías de desarrollos<sup>82</sup>. Las principales características se mencionan en el (cuadro 2.1.) en la página siguiente.

---

<sup>82</sup> Saba (1981, p: 81) esclarece que en los países desarrollados (es el caso de Italia), los trabajadores buscan un segundo trabajo (informal) para expresar la creatividad, ya que el primero (oficial o legal) es una mera garantía de subsistencia y de protección social (asistencia médica, jubilación).



**Cuadro 2.1. Característica de la economía informal en países desarrollados y en vías de desarrollo**

	Países desarrollados	Países en vías de desarrollo
Participación en la economía	Tiene cierto grado de importancia, y se está fortaleciendo.	La informalidad tiene gran importancia en el producto, en ciertos países el sector informal es más grande que el formal
Sectores más afectados	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La agricultura;</li> <li>- El comercio;</li> <li>- La construcción;</li> <li>- Servicio doméstico.</li> </ul>	Igual para los países desarrollados, y también los transportes públicos.
Causas y factores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alta presión fiscal;</li> <li>- Controles gubernamentales;</li> <li>- Falla en el sistema moral (Corrupción).</li> </ul>	Igual que de los países desarrollados más: <ul style="list-style-type: none"> <li>- la pobreza;</li> <li>- la marginación y la necesidad subsistencia;</li> <li>- Poca capacitación de las personas;</li> <li>- inseguridad en cuanto al tiempo de permanencia del trabajador en una ocupación (llevaría el trabajador dedicar menos y al empresario invertir menos en el trabajador principalmente en relación a la capacitación).</li> </ul>
Dinámica del sector informal	Existe la posibilidad de capitalización.	Las posibilidades son casi nulas, el sector surge como un mecanismo de subsistencia.

Fuente: Jiménez (2006) y otros.

Después de tener la oportunidad de confrontar las principales características de la economía informal entre los países desarrollados y los que están en vías de desarrollo. Se observa que los dos tipos tienen casi las mismas, pero con un grado de dificultad más elevado en los países en desarrollo.

Una de las causas de este fenómeno es la alta presión fiscal, y no es que las demás no sean importantes, pero para nosotros son menos importantes que ésta que está siendo mencionada aquí. Porque en esa investigación es la hipótesis que iremos defendiendo: que la alta carga tributaria es la principal causa de la informalidad. Y entendemos que es así porque normalmente cuando los gobiernos necesitan aumentar sus ingresos la primera medida que ponen en marcha es elevar los impuestos, y la economía formal siempre es así penalizada. Y es cuando a la su vez la economía informal consigue ser neutral sobre la situación o ser menos penalizada de forma indirecta<sup>83</sup>. No se puede olvidar que las empresas y personas que actúan en la informalidad compran también sus “materias primas”, que en su mayoría son bienes

<sup>83</sup> Los impuestos indirectos que a veces pagan.

manufacturados (cigarros, refrescos, cerveza, juguetes de plásticos que utilizan baterías, fundas para ordenadores, gafas, ropas, etc.)<sup>84</sup>, o los pre manufacturados (juguetes de madera, varios tipos de harinas, ropas hecho a mano, ropas usadas, objetos viejos, comida, zapatos de plástico y cuero etc.).

Este tipo de comercio mencionado es el más difícil de ser combatido en los países en vía de desarrollo, por tratarse de un “falso beneficio social” de corto plazo, pues “emplea” personas con baja cualificación y con grandes dificultades para reincorporarse al mundo laboral, más con lo que están desprotegidos de cara al futuro en el medio y largo plazo.

## **2.6. Debate sobre las causas y factores de la economía informal**

*En la tesis “Causas, Efectos y Comportamiento de la Economía Informal en Brasil” se comenta: Por propia naturaleza, la economía informal no es directamente observable, o sea, ningún agente económico normalmente situado en la actividad desearía ser identificado” (Ribeiro, 2000).*

El fenómeno de la informalidad, particularmente visible en las zonas urbanas donde primero fue identificado, tiene sin embargo distintas explicaciones de sus causas: la supervivencia (necesidad primaria) del trabajador<sup>85</sup> como resultado de la insuficiencia de puestos de trabajo en el sector moderno, o para disminuir los costes de producción que tendría en una actividad formal, como por ejemplo las altas tasas impositivas.

En este apartado se intentará fortalecer, y mostrar, que una de las principales causas de la existencia de la informalidad es la alta presión fiscal acreditamos que es la que más agrava la situación para todos los países (desarrollados, en vías de desarrollo y pobres).

Neri (2006) aclara que los determinantes de la informalización son los altos niveles de las alícuotas sobre la recaudación tributaria y que ésta puede ser captada por la Curva de Laffer que es citada frecuentemente en los libros de finanzas públicas, la idea se resumen en de que cuanto mayor es la alícuota, menor la base de la recaudación de impuestos. La informalidad está asociada a las cargas fiscales crecientes en los

---

<sup>84</sup> No se toma en consideración si los productos son o no robados, solamente se puede observar que están siendo vendidos en las calles, con la aceptación de la población y de las autoridades locales.

<sup>85</sup> Tokman (2001).

distintos niveles de la administración pública. Se produce un círculo vicioso de la informalidad creciente provocada por las cargas sociales crecientes que lleva a la disminución de la recaudación que a su vez lleva a nuevos aumentos de las alícuotas y genera más informalidad. O sea, que se realimenta en círculos viciosos

En su investigación Jiménez (2006) como mucho autores argumenta que los principales sectores que presentan un alto nivel de informalidad son: la construcción, el comercio minorista, el servicio doméstico y en algunos casos el transporte público. Y ello es así por la gran facilidad de entrada, debido a que no se da la exigencia de cualificación de los empleados y también por la dificultad que tienen las autoridades de controlarlas, siendo estas características más significativas en los países menos desarrollados. Además, en los países más desarrollados se da la característica de que los informales lo son más voluntariamente, debido a que los sectores anteriormente citados tienen las características más direccionadas hacia las exportaciones, al contrario del primer tipo de países, que debido a la alícuota impositiva o al aumento de la misma se estimula el crecimiento de la economía informal. También la otra variable que influye el exceso de regulaciones impuestas por los gobiernos que representa un mayor coste de actividad y una reducción de beneficios, estimulando la informalización o sea, el fortalecimiento de la evasión.

Para fortalecer esta línea de pensamiento, y la importancia del estudio sobre el tema Ruesga (1988, p: 21) ya alertaba cómo pueden las alícuotas impositivas influenciar la informalidad:

*“La creciente demanda de recursos financieros por parte de los Estados Nacionales, implica una elevación paulatina de la presión fiscal, tanto vía impuestos directos o indirectos. En este sentido, la relación causal entre fiscalidad y economía sumergida puede representarse gráficamente por medio de la curva que relaciona la presión fiscal con los ingresos por impuestos, elaborada por el economista americano Laffer”.*

Samaniego (2007) añade que en México hay tres principales origen de causa: 1ª.) supervivencia, que es el resultado de la presión que ejerce el excedente de mano de obra sobre el empleo ante una insuficiencia de puestos de trabajo que pueden ser

generados por el sector formal de la economía<sup>86</sup>. 2ª.) los cambios en la estructura productiva de las empresas, que buscan mayor flexibilidad y eficiencia, tratan de descentralizar sus procesos de producción y reducir así parte de sus costos, principalmente los laborales<sup>87</sup>. Y la 3ª.) exclusión o escape voluntario del marco normativo que regula las actividades productivas formales (conjunto de costes de la formalidad<sup>88</sup>).

Para el caso ecuatoriano, algunos estudios apoyan la hipótesis clásica de los mercados laborales duales (formal e informal) y también la práctica de sub contratación de empleados a través de mecanismos como la tercerización, o mediante la contratación laboral fuera de la ley.<sup>89</sup> Y la hipótesis alternativa a la visión clásica sostiene que, el hecho de tener un empleo informal puede ser una alternativa o decisión deseable del trabajador; pues el sector formal, al estar fuertemente regulado y controlado por el Estado, implica el pago de impuestos por parte de los trabajadores (Barquero y Jimbo, 2004).

En Brasil según Name y Bugarin (2002) dentro de las principales causas que afectan al aumento de la economía informal se pueden citar los factores económicos, que son crecimiento de la carga tributaria o el aumento de la regulación en la economía oficial, especialmente en el mercado de trabajo. Cuanto mayor es la diferencia entre el costo total del trabajo en la economía oficial y las ganancias líquidas de los trabajadores, mayores son los incentivos para evitar tal diferencia y permanecer en la economía informal.

Varios autores hablan del aumento de la tributación o de mayor contribución a la seguridad social como causa del aumento de la economía informal. En este sentido existe, un gran número de estudios como los de (Thomas, 1992; Lippert y Walker, 1997; Tanzi y Giles, 1999; Schneider, 1986; Schneider, 2000 y otros).

Para Lauro, (2002) en la década de los 90 Brasil pasó por un período de bastante adversidad en el escenario económico, tanto en el plano interno como en el internacional. En el ámbito doméstico, en el inicio de la década se produjo la apertura

---

<sup>86</sup> Ruesga y Fujii (2006).

<sup>87</sup> Chávez (2004).

<sup>88</sup> Moctezuma y Ramírez (2007).

<sup>89</sup> Jimbo (2003), “...esta opción de sub contratación ha sido el camino tradicionalmente utilizado para incrementar la flexibilidad laboral y reducir costos laborales).

de la economía, y la estructura productiva, principalmente en el sector de las industrias de transformación, con el intento de ser más competitiva en el mercado exterior, sufrió alteraciones fuertes que se reflejaron en el desarrollo del mercado de trabajo.

En 1990 sucedieron cambios profundos en la estructura ocupacional del trabajador urbano<sup>90</sup>. Y dos sectores en especial fueron los más afectados: de un lado la industria de transformación, que fue la más afectada por el proceso de apertura y de la exposición de la economía en la competencia internacional, y otro fue el sector de los servicios. En 1991 la participación en el mercado de trabajo de la industria de transformación era del 22% y en 1999 bajó al 16%. Y el sector de los servicios por al acaparar gran parte de los trabajadores que ingresaren en el mercado de trabajo, tenía un 36% de participación y pasó a casi el 42% de participación en el mercado de trabajo en ese mismo período<sup>91</sup>.

Una primera etapa fue la implantación del Plan Real, (ver capítulo uno, a partir de la página, 20), que generó una sobrevaloración de la moneda y, como consecuencia, la búsqueda de más productividad. Otra etapa ya en 1999, también siendo ésta la política económica, fue cuando se produjo alteración del propio régimen cambiario que pasó a ser flotante, generando el aumento del grado de incertidumbre que influyó en la toma de decisiones respecto a la inversión y que se reflejó en el mercado de trabajo. En este período ocurrieron varias crisis financieras en diferentes países en desarrollo, las cuales afectaron al flujo de capital extranjero. La combinación de esos factores en diferentes realidades y contextos económicos, no solamente repercutió en el mercado de trabajo sino también en la economía informal de forma directa.

Se puede concluir que para este autor una de las causas de la economía informal fue el problema de recolocación sectorial de la fuerza de trabajo<sup>92</sup>. Ello qué hizo que el sector servicios aumentase y los trabajadores que no fueron absorbidos por este, fueron hacia la economía informal o hacia la economía criminal (narcotraficantes y otras actividades).

Neri (2006) alerta de forma implícita que el problema del trabajo en Brasil no se restringe solamente al desempleo o a la cantidad de trabajo disponible, sino que además

---

<sup>90</sup> Chahad y Jatobá (1997).

<sup>91</sup> Dedecca (2002).

<sup>92</sup> Hirata (2007).

está fuertemente ligado a la calidad de los puestos de trabajo. Y añade que ningún segmento contribuye más a solucionar a la pobreza que el sector informal, pues el 57% de los pobres brasileños están en empresas o familias dirigidas por informales.

Ya en una publicación del Instituto de *Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)* – CAIXA (2005) aclara que en el año de 2004 el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) añadió un componente más a las causas de la informalidad: el mercado de crédito. Y ello porque teóricamente es una ventaja en el resto del mundo el tener una empresa formalizada con la oportunidad al de ceder mercado de crédito. Desafortunadamente no es lo que ocurre en Brasil, siguiente el documento mencionado, el 61% de las micros y pequeñas empresas de Brasil jamás tomaron un crédito bancario. Las principales razones de no adquirir los préstamos son: por las altas tasas de interés vigentes; por las exigencias de los bancos de no aceptar clientes que no tenga garantías reales para su concesión. Este argumento aún no está muy debatido entre los investigadores.

## **2.7. Métodos de estimación**

A medida que la investigación sobre el fenómeno de la economía informal ha ido avanzando fueron surgiendo las disparidades existentes entre los métodos utilizados sean los directos o indirectos adolecen de importantes deficiencias para captar la compleja realidad del “sector no observado” de la economía<sup>93</sup>. Pero, al mismo tiempo es de gran valía el reconocimiento del esfuerzo de los investigadores a lo largo del tiempo, pues a través de ese intento de llegar más cerca posible de la realidad, es que tiene ayudado no solamente a estimar el tamaño de la economía informal, más allá de eso, analizar la importancia de esa economía para el mundo, como sus causas y consecuencias. Y al mismo tiempo que ayuda a estimular y orientar los gobiernos para la toma de decisiones para intentar frenar su crecimiento.

---

<sup>93</sup> Giles (1999); Arvate y Lucinda (1994).

### **2.7.1. Formas de estimación de la economía informal**

En virtud de esto, se revisarán en los párrafos que siguen, conceptos provenientes de la literatura del propio mundo de la economía informal sus formas de estimación, pero se debe dejar bien claro que no es el centro de objeto de estudio para esta investigación y sino de mostrar el grado de importancia que la economía informal tiene para los investigadores, y estudiosos de forma general. Reiteradamente se transmite al lector la responsabilidad de buscar mejores informaciones sobre el tema.

Dentro de los métodos matemáticos estadísticos utilizados para estimar la informalidad al finales de los años 50 en adelante, los autores que se destacaron fueron: Cagan (1958); Gutmann (1977) o Feige (1979). Donde que estos métodos contribuyeron para que otros autores pudiesen criticar, analizar y mejorar los propios métodos como Tanzi (1982 y 1983).

Hay varias formas de medir el tamaño de la economía informal, todavía se dividen en dos grupos: los microeconómicos y los macroeconómicos.

### **2.7.2. Método muestral**

Este es un modelo de método microeconómico, puesto que para trabajar con éste se utilizan encuestas, donde que se vuelve una de sus desventajas, porque el resultado depende de la cooperación de los entrevistados que pueden no querer responder con sinceridad, más allá, de cómo fue formulada la encuesta. Otra característica es que la investigación es puntual, no capturando todas las actividades de la economía informal, solamente parte. Y no siendo capaces de mostrar una estimativa del desarrollo y el comportamiento de ese fenómeno a lo largo del tiempo Ribeiro (2000). Y también como esclarece Jiménez (2006) que estos métodos son muy costosos, pues sólo pueden ser realizados por gobiernos o instituciones capaces de asumir los costes de una encuesta a nivel regional o nacional, que reúna el requisito de una muestra representativa capaz de contener toda la información necesaria para la construcción de un estudio microeconómico.

### **2.7.3. Método de auditoría tributaria**

Para los modelos macroeconómicos como los programas de auditorías fiscales que son muy eficaces para hacer análisis de la discrepancia entre la renta declarada para propósitos de tributación y la medida por las fiscalizaciones selectivas. Como este procedimiento tiene la finalidad de medir la cantidad de renta no declarada y, al mismo tiempo, puede ser utilizado para cálculo de la economía informal.

Como el método amuéstrale este también es puntal y de corto plazo, y aún tiene las desventajas, que es hecho por muestra, buscando aquellos posibles contribuyentes que pueda tener la posibilidad de fraudar o de la ocultación de parte de la renta. Otra desventaja es que las estimativas basadas en auditoría fiscal reflejan solamente aquella parte de la renta informal que las autoridades tributarias tienen el interés de descubrir, siendo que esto representará, sin más una parte de la economía informal.

Aún dentro de los métodos macroeconómicos y indirectos existen: la diferencia entre los gastos nacionales y las estadísticas de la renta; la diferencia entre la tasa de participación de la fuerza de trabajo real y su medida oficial; el acercamiento de las razones de las transacciones; modelo de demanda por monedas; modelo utilizando múltiples causas y múltiples indicadores y modelo demanda de electricidad (consumo de electricidad).

### **2.7.4. El método de la diferencia entre los gastos nacionales y las estadísticas de la renta**

De acuerdo a las Cuentas Nacionales, la medida de la renta agregada debe ser igual a la medida de los gastos agregados. Todavía, las estadísticas de las cuentas nacionales casi siempre demuestran que el lado de los gastos es mayor que el de la renta. Esa divergencia entre los gastos y la renta puede ser considerada como parte de las actividades de la economía informal. La desventaja de este método es que esta diferencia puede surgir no solamente debido a la informalidad sino también debido a los equívocos y omisiones en la medición de las cuentas nacionales.



### **2.7.5. El método de la diferencia entre la tasa de participación de la fuerza de trabajo real y su medida oficial**

Otra forma de estimación es que cuando hay una disminución de la fuerza de trabajo en la economía oficial, se puede considerar como una señal que hay un aumento en las actividades en la economía informal. Siendo la participación de la fuerza de trabajo total de la fuerza de trabajo considerada constante a lo largo del tiempo, un declino de la medición oficial de esa participación puede ser imaginada como un indicador de aumento, *ceteris paribus*, en las actividades informales.

La fragilidad de este modelo es que la diferencia presentada en las tasas de participación pueden tener otras causas y las personas pueden tener ocupaciones simultáneas en la economía formal y en la informal, tornando ese método también muy poco preciso para la medición de la economía informal.

### **2.7.6. Modelo de demanda por monedas**

Este modelo tiene la característica que un aumento en la economía informal llevará en un aumento en la demanda de monedas, debido a que las transacciones en la informalidad son realizadas en "especie", para no dejar rastros para las autoridades responsables.

Para mostrar el resultado del exceso de demanda por moneda, se utiliza una ecuación de demanda por moneda que es económicamente estimada por medio de una serie temporal, utilizándose como variable dependiente la tasa de papel-moneda en las manos de los consumidores por la moneda en depósitos en bancos. Las variables explicativas son factores convencionales que afectan la demanda por moneda: la renta, el comportamiento de consumo, la inflación y la tasa de interés que mide el costo de oportunidad del dinero en las manos del consumidor.

Para el análisis del comportamiento de la economía informal, son incluidas en la ecuación algunas variables explicativas como la carga tributaria, las regulaciones gubernamentales, la complejidad tributaria, las cuales son consideradas de grandes influencias como causadoras del movimiento de los agentes para la economía informal. Así, el exceso en el aumento de la demanda por moneda que no es explicado por los factores convencionales mencionados es atribuido a esas variables.

Una forma de calcular el tamaño es el comportamiento de la economía informal, es comparar el desenvolvimiento de la moneda cuando la carga tributaria y las regulaciones gubernamentales estuvieren con sus valores más inexpresivos y la complejidad tributaria sea la menor posible, cuando estas mismas variables estuviesen con sus valores más altas. Otra consideración que debe aceptar que la velocidad de la circulación de la moneda, incluyendo la parcela correspondiente de la economía informal, es igual a la velocidad de circulación del dinero, medido por M1, en la economía formal. Así, el tamaño de la economía informal puede ser computado comparándose con el PIB oficialmente medido.

A pesar de ser un método aplicado para esa finalidad, sufre varias críticas como por ejemplo que ni todas las transacciones en la economía informal son realizadas en dinero en especie. Además, se debe considerar también los cambios, o sea, intercambios de bienes y servicios que no generan valores en especies, aparecería que el tamaño y el comportamiento de la economía informal calculado por ese método aún más subestimado.

#### **2.7.7. El acercamiento de las razones de las transacciones**

Desenvuelto por Feige (1979) este método se utiliza del presupuesto de que hay una relación constante a lo largo del tiempo entre el volumen de transacciones de moneda del PIB oficial, basándose en la ecuación de Fisher,  $M.V = P.T$  (donde: M = cantidad de monedas, V = velocidad de las transacciones, P= Precios, T= totales de las transacciones). Y también que no solamente el dinero en efectivo es utilizado en las transacciones informales, sino que los cheques también.

La economía informal puede ser calculada por la diferencia entre el total del PIB (oficial e informal) y el PIB oficial en el año correspondiente, asumiendo constante la relación entre el valor total de las transacciones (p.T) y el PIB nominal total (oficial y informal) considerándose un año-base en que el PIB total esté comprendido apenas por la economía formal.

Obsérvese que ese método sufre algunas críticas, como la obtención de un-año base en que la economía informal es nula y en que la tasa de transacciones de la moneda con el PIB es constante para cualquier período. Y que la cantidad total de transacciones de monedas en la economía debe estar disponible.

Otro postulado que crea duda es que el modelo predica que todas las variaciones en tasa entre el valor total de las transacciones y el PIB medido oficialmente son debidas a la economía informal. Es un modelo considerado atractivo teóricamente, pero puede inducir en resultados no muy confiables debido la dificultad en la obtención de datos empíricos necesarios.

### **2.7.8. Modelo utilizando múltiples causas y múltiples indicadores**

Este modelo estructural MIMIC de Jöreskog y Goldberger (1975) es basado en una teoría estadística de variables no-observadas, que considera múltiples causas como: carga tributaria, nivel de regulación, índice de moralidad, inflación, renta real, que hace que los individuos se desplacen para la informalidad. Este es un método alternativo con principios estadísticos que rompe con la estimación de la demanda de dinero.

De la misma forma que hay varias causas que afectan el tamaño desconocido de la economía informal, hay múltiples efectos o indicadores que acaban siendo susceptibles de alteraciones debido al tamaño de la economía informal. Entonces ese reflejo del cambio en el tamaño de la economía informal puede ser verificado en varios indicadores como los monetarios, los del mercado de trabajo y del sector productivo.

El indicador monetario utilizado es el de demanda por moneda, para mercado de trabajo es la media oficial de horas trabajadas, pues un aumento en la participación de los trabajadores en sector informal puede resultar en su decrecimiento en relación al sector formal, y de la misma forma que el aumento en las actividades del sector informal puede reflejar cantidades menores de las horas de trabajo en el sector formal. En cuanto al sector productivo, un indicador utilizado sugiere ser el propio crecimiento económico, pues un aumento en la economía informal, significa que las fuerzas del trabajo oficial están disminuyendo, que significa una reducción de la tasa de crecimiento económico. En situación al contrario la economía informal se relaciona positivamente con el crecimiento económico.

Los coeficientes desconocidos son estimados en un conjunto de ecuaciones estructurales dentro de las cuales la variable no-observada, la economía informal, no puede ser medida directamente.

Así el modelo, por medio de sus ecuaciones estructurales, especifica las relaciones entre las diversas variables causales y la variable no-observada, bien como que se asume ser está influenciada por un conjunto de indicadores, capturando, la dependencia estructural en las variables que puede ser útiles en la predicción de su comportamiento y tamaño a lo largo del tiempo.

### **2.7.9. Método de consumo de energía eléctrica**

Es un método de indicación física y los creadores Kauffman y Aleksander (1996) estimaron el tamaño de la economía oculta a través del consumo de electricidad para un conjunto de países de Europa del Este para los años de 1989 a 1996.

Kaufmann y Aleksander (1996) asumen que el consumo de energía eléctrica es el mejor indicador físico que refleja el crecimiento de la economía, ya que se ha comprobado de manera empírica que la elasticidad consumo de energía eléctrica/PIB es cercana o igual a uno. Asumiendo el supuesto anterior (elasticidad unitaria) los autores sugieren que la informalidad se obtiene de la diferencia entre la tasa cruzada de crecimiento del consumo de energía eléctrica y la tasa de crecimiento oficial de la economía.

Es decir, con la tasa de crecimiento de toda la economía (PIBreal) se obtiene un índice con el año base que se considera adecuado. Con las tasas de crecimiento del consumo de electricidad se fija también un año base y se construye un índice.

Este método es muy sencillo, pero puede ser criticado porque ni todas las actividades del sector informal requieren un considerable consumo de energía, como por ejemplo, el sector terciario, más específicamente los servicios personales. Y actualmente existen otras fuentes energía, proponiéndose de esa forma que el valor encontrado sea apenas una parte de la economía informal. Y también tiene que llevar en consideración que el proceso tecnológico sugiere que, con el pasar del tiempo, tornase más eficiente tanto para la economía formal como para la informal.

## **2.8. Planteamiento del problema para la economía brasileña**

Después de reflexionar sobre las principales formas de estimación de la economía informal, ahora demostraré de forma sencilla la importancia de estudiar este fenómeno en Brasil.

Teniendo en consideración que Brasil es uno de los países a desarrollo en nivel mundial y que es considerado una de las grandes revelaciones de América Latina, merece total atención para estudiar este fenómeno de la informalidad, pues su crecimiento y su PIB pueden y deben estar infravalorados ya que las variables macroeconómicas estarían “equivocadas”, pues aumentan e influyen de forma negativa los índices que generan expectativas para los inversores extranjeros perdiendo grandes oportunidades de negocios así y perdiendo la oportunidad de lograr un mejor desarrollo económico y social de forma más rápida debido a la influencia en los índices sociales internacionales.

Dentro de la óptica microeconómica una de las consecuencias es que la economía informal genera y se transforma en una competencia desleal para las nuevas empresas que pudieran entrar en el mercado formal. Además, puede estimular la propensión de los nuevos empresarios a entrar en la informalidad en todo o en parte de la producción de su empresa. Y ello para mejorar la capacidad de supervivencia de la propia empresa en este escenario, por lo que se agrava el problema convirtiéndose en un círculo “vicioso”.

Para empezar a reflexionar sobre la importancia de ese estudio para Brasil, hay que considerar su proyección a nivel internacional, y para eso nada mejor que observar el cuadro 01, (ranking económico del Banco Mundial de 2007) que situó a Brasil en decima posición con 1,122.1 millones de dólares de Producto Interior Bruto en 2007. Estando detrás de Canadá con la diferencia de 185.40 millones de dólares y España con la diferencia de 192.40 millones de dólares.

En primer lugar deberíamos preguntarnos que si en Brasil no existiese la economía informal ¿su crecimiento económico sería mejor? En caso afirmativo, podríamos considerar que esta mejoría atraería más inversiones extranjeras y al mismo tiempo produciría un estímulo de la inversión doméstica, además que disminuiría el

desempleo. Esta reflexión es un ejemplo de una de las posibles preguntas que puede ser hecha para demostrar como la economía informal altera la realidad de los países.

**Cuadro 2.2. Ranking del producto interior bruto, 2007**

Ranking	País	(millones de US dólares)
1	United States	13,888.4
2	Japan	4,828.9
3	Germany	3,207.3
4	China	3,126.0
5	United Kindon	2,464.3
6	France	2,466.6
7	Italy	1,988.2
8	Spain	1,314.5
9	Canada	1,307.5
10	Brazil	1,122.1
11	India	1,071.0
12	Russian Federation	1,069.8
13	México	989.5
14	Korea, Rep	955.8
15	Australia	751.5

Fuentes: World Development Indicators, Word Bank (2009).

La economía brasileña de acuerdo también con el referido documento, tenía en el período una población de 192 millones de habitantes siendo un mercado atractivo y con un crecimiento considerable.

Otro indicador interesante para observar cómo Brasil está siendo valorado internacionalmente es por el Índice de Desarrollo Humano (IDH)<sup>94</sup>. En él se utilizan tres variables para el análisis de los países: renta per cápita, salud y educación.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), al valorar la variable educación, utiliza dos indicadores. El primero es la tasa de alfabetización, en la cual se considera el porcentual de personas de más de 15 años de edad. Ese indicador es más importante, porque si los niños no se retrasan en los estudios, terminan el principal ciclo de éstos (el fundamental) a los 14 años. El segundo indicador es la suma de las personas que frecuentan cualquier nivel de enseñanza, dentro del período de estudio del fundamental a la licenciatura, dividido por el total de personas entre 7 a 22 años de edad de la región.

<sup>94</sup> Junior (2010) publicado por primera vez en 1990, es una medida comparativa de riqueza, alfabetización, educación, esperanza de vida, natalidad y otros factores para varios países del mundo. Fue desarrollado por el economista paquistaní Mahbub Ul Haq con la colaboración del indio Amartya Sen y es utilizado desde 1993 por el PNDU, tiene encomendado el Informe del Desarrollo Humano elaborado por un grupo de trabajo constituido por especialistas independientes, con el objetivo de analizar cuestiones fundamentales de interés global. Cuánto más cerca de la unidad 1 estuviese el país analizado, estaría más desarrollado.

Tercera variable que compone el IDH es la de salud, ésta tiene como indicador la longevidad, que considera la expectativa de vida al nacer en determinada región.

Y por último la variable renta que utiliza como referencia el PIB per cápita del país. Que es convertida en dólares y es medida por medio de la paridad del poder de compra (PPC), que elimina las diferencias en cuanto a la variabilidad de las monedas locales frente a las divergencias de las tasas de cambio en distintos niveles de inflación.

Para analizar el crecimiento y el desarrollo de un país es necesario evaluar de qué forma la renta generada en el país es distribuida entre la población. La generación de la renta es substancial y si la división es muy desigual, consecuentemente la calidad de vida de la población no es satisfactoria (PNUD, 2008).

**Cuadro 2.3. Relación de IDH para algunos países**

Países	IDH 2006	IDH 2007	IDH 2008
Argentina	0.863	0.869	0.860
Brasil	0.792	0.800	0.807
Canadá	0.950	0.961	0.967
Chile	0.859	0.867	0.874
China	0.768	0.777	0.762
España	0.938	0.949	0.949
Estado Unidos	0.948	0.951	0.950
Francia	0.942	0.952	0.955
Alemania	0.932	0.935	0.940
La India			0.609
Italia	0.940	0.941	0.945
México	0.821	0.829	0.842
Paraguay	0.757		0.752
Federación de Rusia			0.806
España	0.938	0.949	0.949
Turquía			0.798
Uruguay	0.851	0.852	0.859

Fuente: PNUD (2008).

El cuadro anterior ilustra cómo se comporta el IDH<sup>95</sup>, en las principales economías del mundo y los principales cooperadores comerciales de Brasil, los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay), así como el invitado Chile y el Grupo BRICs, (Brasil, Rusia, India, China y Sur de África).

<sup>95</sup> Las variables del IDH reciben valores entre cero y uno, que permiten clasificar los países: bajo desarrollo (IDH menor que 0,5); Medio desarrollo (IDH entre 0,500 y 0,800); y los de alto desarrollo (IDH mayor que 0,800), Marques y Nakatani (2006).

La existencia del IDH invita a la reflexión sobre el análisis económico en términos de PIB y de la renta en sus diversos estratos. Al mismo tiempo lleva a la observación de factores sociales, aquellos que no son mensurables por una unidad monetaria, Son las variables que en la propia sociedad se observan respecto a la calidad de vida: salud, educación, seguridad, medios de transportes, empleo y otras. El resultado de este análisis es el concepto de desarrollo en que una región se encuentra.

Como explica Junior (2010) *el objetivo del índice no debe ser observado como el movimiento de un “ascensor” dentro de una tabla en que los países son clasificados.* Y sin embargo, debe ser entendido como una herramienta de orientación gubernamental, en el sentido de utilizarlo para verificar qué sectores están necesitando de mayor atención y aumentar y proporcionar, así mejor calidad de vida a la población. Y al mismo tiempo potenciar las políticas que están en el camino acertado.

Otra información importante para entender la renta de un país es valorar su distribución y para eso se utiliza el *índice de Gini*.

Asimismo, siendo considerada la décima economía del mundo en 2007, Brasil no deja de tener problemas por la existencia de grandes desigualdades sociales y económicas entre regiones, existiendo algunas muy ricas como: São Paulo, Rio de Janeiro y otras muy pobres como: Acre, Piauí, Alagoas y otras provincias del noreste brasileño. Como se puede observar el índice de Gini en 2007 era 0,5557 en este caso no es un buen resultado.

Al igual que con el análisis anterior del IDH, el gobierno debe observar y utilizar este índice como una herramienta auxiliar en la tomadas de decisiones.

Los párrafos anteriores se comenzó a observar la “justificación” de la existencia de la economía informal, porque si en el país se está mejorando el IDH, ello implica que las personas están teniendo más esperanza de vida, están más instruidas (acceso a la educación, comunicación e información), que despierta o lleva a estimular un nuevo tipo de consumo de bienes que antes no pensaban adquirir. Y al perfeccionar su capacidad de razonar, se buscan alternativas de mejoría de vida como un trabajo bien remunerado. Sin embargo, como puede ser observado también en los párrafos anteriores la distribución de la renta está “ineficiente”, eso hace que los agentes que son más



“racionales” busquen formas, medios, que les permitan adquirir un aumento de la renta, sea a través de un nuevo empleo, o bien poniendo en marcha su propia empresa.

Pero, cuando las intenciones mencionadas anteriormente son llevadas a la práctica, surgen los primeros obstáculos, y esos ayudan a caminar hacia la informalidad: primero la incapacidad de conseguir el empleo debido, por la alta competitividad, segundo, al intentar abrir una empresa el exceso de burocracia y los costes administrativos (impuestos) para mantener la empresa abierta, hacen que los posibles “empresarios” busquen otra alternativa<sup>96</sup>.

Cuando la situación es debida a la imposibilidad de conseguir empleo y pasa por la circunstancia de necesidad perentoria de supervivencia, ello se percibe en cualquier calle de las ciudades de Brasil, independientemente de su tamaño: pequeñas, medias o grandes como las Metrópolis: São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto alegre, Recife y otras. Se encuentran niños de 5 años en los semáforos vendiendo: caramelos, palomitas, chicles, y haciendo malabares y en las calles delante de las tiendas o en las plazas: ambulantes, puestos de comida, ventas de ropas, limpiabotas, ventas de bolígrafos, cuadernos, baterías, juguetes, linternas, etc.

Como se dice en la monografía del premio IPEA – CAIXA (2005), que más de 52,6% de los empleos son informales, y la existencia de un sector informal de esa naturaleza y magnitud tiene impactos significativos sobre la economía brasileña. Un elevado grado de informalidad significa un elevado grado de evasión fiscal<sup>97</sup> perjudicando la base tributaria. Y por otro lado afecta negativamente al lado de la producción, generando efectos maléficos en relación a la calidad de los empleos generados que comprometen la productividad y el crecimiento de la economía.

---

<sup>96</sup> De Soto (1998).

<sup>97</sup> Ramos (2007); Tele (2003).

## **2.9. Reflexiones parciales**

Este tema es importante estudiar, porque cómo que la economía informal genera una parte representativa del “empleo urbano” principalmente para las personas de poca escolaridad y edad más avanzada. El presente documento intenta ser una aportación y contribución a la tarea de esclarecer los efectos de la economía formal y señalar cuáles son las consecuencias, pasando primero por una revisión bibliográfica al intentar explicar su evolución en estos cuarenta años de “existencia”.

Una de las consecuencias será la incerteza sobre la situación fiscal futura, una segunda diseminación de distorsiones e ineficiencia derivadas de comportamientos.

Por otra parte, existe una tendencia a convertir en precarios los mercados laborales a escala amplia, expresándose este fenómeno en un proceso de conversión de la relación salarial, en una relación laboral donde el salario deja de ser el elemento esencial y predomina la falta de toda protección social, siendo el empleo precario a tiempo parcial o excesivo la distinción. Es en el SIU donde estas características del empleo se agudizan (Contreas, 2008).

Hasta el momento se puede concluir que no existe una relación directa entre el trabajo informal y la pobreza, o entre el trabajo formal y la posibilidad de salir de la pobreza y si esta es delictiva, legal o ilegal. Legal son ciertas actividades que siendo informales son autorizadas por el gobierno por ejemplo: las ferias, el servicio doméstico y otros. Y es ilegal cuando causan perjuicio a la sociedad como los tráfico de drogas, piratería etc.

Cacciamali (1983, P: 42) en su trabajo cita que la economía informal es como una “jirafa”, es difícil de explicar cómo es, pero todo mundo lo mira, o sea fácil de encontrar. Y para nosotros la economía informal es como un “pulpo”, se camufla muy bien en su entorno y sus tentáculos trabajan en varias direcciones al mismo tiempo y cuando está en peligro consigue engañar los enemigos oscureciendo su visión, (muchos acreditan que la economía informal es benéfica para la sociedad).

Y a través de los documentos investigados se concluí también que toda vez que hay el aumento de un tipo impositivo, significa una nueva invitación a que alguna

empresa abandone la formalidad y pase a ser informal, perjudicando a quien continúa en el sector formal.

Los documentos investigados muestran que es una situación preocupante, ya que esta es muy perjudicial para la sociedad, pues genera un estímulo para la evasión fiscal (fraude fiscal) o elusión fiscal de los formales, luego que genera una competencia desleal fuerte en el mercado, aumentando los costos para aquellos que pagan todos los impuestos y las obligaciones sociales exigida para estar formalizados. Cuando que los que están en la informalidad continua platicar sus actividades.



# **CAPÍTULO 3**

## **LOS TRIBUTOS**



## CAPÍTULO 3. LOS TRIBUTOS

### 3.1. Introducción

En este capítulo se trabaja sobre el tema de los Tributos<sup>98</sup> prestando especial atención a los impuestos, ya que en principio éstos son exigidos a todos los miembros de una sociedad, si bien a unos más que a otros, de forma directa o indirecta, y quienes sean cada uno de aquellos: trabajador, desempleado, niño, mayor, mujer, jóvenes, jubilado, analfabeto, intelectual, negro, blanco, rico, pobre, empresario, empleado, estudiante, extranjero. Porque queriendo o no queriendo, todos pagan impuestos, un niño al comprar un pequeño caramelo o un gran empresario al comprar su jet privado para trabajo o paseo.

Como la hipótesis de la investigación es que la economía informal es estimulada por las altas cargas tributarias existentes, es por lo que este capítulo tiene como objetivo específico sacar a la “luz” de la comprensión que la tributación no es mala para la sociedad, al contrario, es importante y puede generar desarrollo económico cuando las políticas fiscales son bien adoptadas. Pero cuando ocurre lo contrario, principalmente cuando los tributos son elevados o la política impositiva en sí misma no tiene un objetivo claro para los contribuyentes, hace que tenga una repercusión negativa en la riqueza de una sociedad.

En este capítulo se abordarán los principales mecanismos que demuestran que cuando hay un exceso de la carga tributaria, las personas (empresarios, consumidores, ahorradores) buscan refugio en el fraude fiscal o la elusión fiscal para poder aumentar sus rentas disponibles. Y principalmente los consumidores (personas comunes) que buscan formas alternativas de aumentar su renta, pasan a comprar en los “mercados” productos que están “exentos” de impuestos y donde los precios finales son más baratos. Todo ello que hace crecer la economía informal.

---

<sup>98</sup> Se denomina tributo a todo ingreso del Sector Público que éste obtiene a través del ejercicio de la autoridad y coacción sobre los distintos agentes privados (empresas, familias o individuos). Son tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales (Costa et al. 2005, P:101)

También se intentará responder a la siguiente cuestión: ¿por qué las empresas están y permanecen en la economía informal? E intentaremos demostrar evidencias de las causas de la informalidad del tipo sociológico<sup>99</sup>.

Al entrar en el debate sobre los impuestos la investigación nos lleva hasta la política fiscal, ya que esta última es la responsable de los ingresos de los gobiernos. Dependiendo de sus características: expansiva o restrictiva, puede ser una de las posibles variables responsable de impedir que las empresas que están en la economía informal no se formalicen, ya que es una política (herramienta) gubernamental utilizada de forma habitual en el día a día.

Como se dijo anteriormente, la política fiscal se responsabiliza de los gastos públicos (bienes y servicios), y también de los impuestos (cantidad y tipo), mediante la cual el gobierno actúa en la economía, (véase esquema 01).

Suponiendo que la economía de un país cualquiera está en depresión con una alta tasa de desempleo. El gobierno puede disminuir entonces los impuestos para estimular la demanda, haciendo que así los empresarios contraten más personas para trabajar. O por otro lado, como es expuesto en la parte inferior del esquema (A, i), el gobierno puede aumentar los gastos públicos demandando mano de obra o productos para estimular la producción, utilizando una política fiscal de gasto expansiva.

Al disminuir los impuestos favorece la cuenta de ahorro<sup>100</sup> lo que genera mayor inversión y consecuentemente el aumento de la producción y el empleo. Véase (A, ii).

---

<sup>99</sup> Ayuso, (1982) la causa de tipo sociológico sin duda contribuye al crecimiento de la actividades económicas no declarada, como la insolidaridad fiscal, la conciencia sobre la ineficiencia administrativa en la gestión de fondos públicos o la mayor o menor tolerancia de la sociedad frente al fraude fiscal.

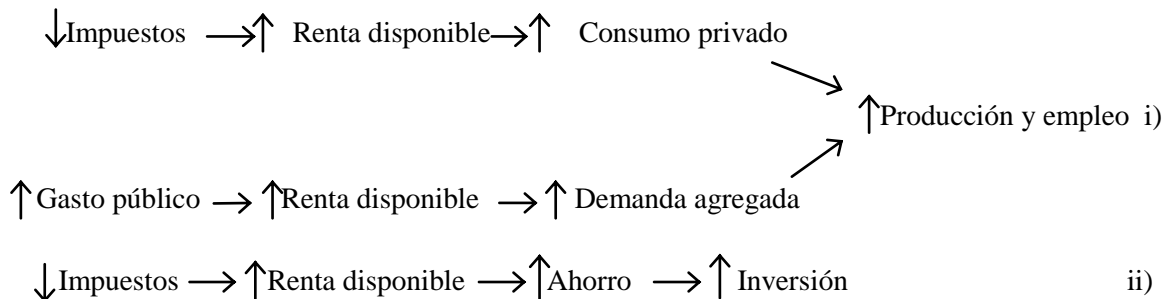
<sup>100</sup> Buchanan (1996, P: 54), argumenta que el acto de ahorrar libera recursos para la producción de bienes de capital en vez de bienes de consumo y ese incremento de los inputs de capital de mercado en el mercado opera esencialmente del mismo modo que un incremento de la oferta de inputs de trabajo. Porque el incremento de capital amplía el tamaño de la economía, una vez que permite explotación ampliada de la división y especialización de los recursos. Él autor esclarece aún eso solamente ocurre si ese capital que fue ahorrado es colocado a la disposición de aquellas personas e instituciones que los utilicen para adquirir bienes de capital.

Aún sobre el ahorro, Franch Menéu, (2010, P: 17), comenta que él es a la vez el fruto del trabajo productivo anterior y de la abstención del consumo actual con el objetivo de ampliar y a potenciar la capacidad de crear riqueza en el futuro. Porque el ahorrado permite financiar nuevos proyectos empresariales creadores de empleo y riqueza. Y las acciones o políticas que los gobiernos utilizan para estimular es consideradas positivas y al contrario las acciones o políticas que lo entorpezcan es consideradas negativas.



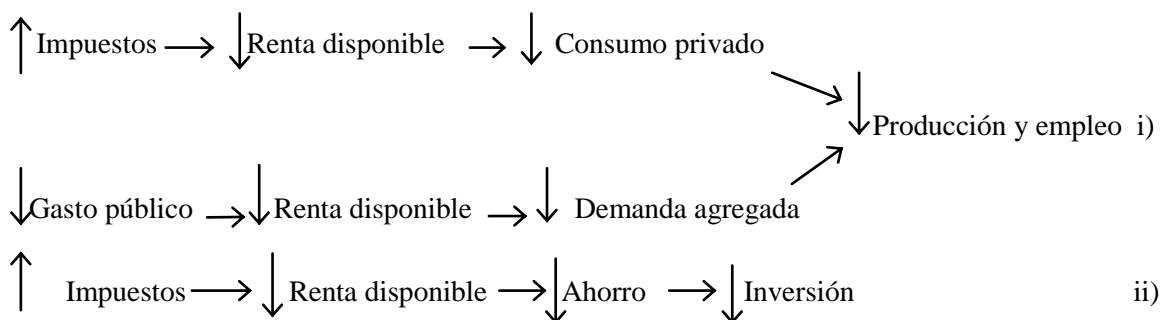
## Esquema 01.

### Política fiscal expansiva esquema (A).



Por otro lado, si hay un problema de demanda agregada, donde la misma es superior a la capacidad productiva ello genera un aumento de la inflación, el gobierno entonces puede utilizar herramientas de política fiscal restrictiva que es la opuesta a la anterior, o sea, aumentar los impuestos como en la parte superior del esquema (B). con lo que disminuirá el consumo privado y el ahorro u al menos uno de los dos – o reducir el gasto público.

### Política fiscal restrictiva esquema (B).



Es obvio que en los dos esquemas anteriores se han adaptado una serie de simplificaciones, pues se trata de ofrecer un cuadro muy general para el desarrollo posterior del capítulo. En primer lugar se ha adaptado el supuesto de una economía cerrada, prescindiendo de las complicaciones del comercio exterior. Segundo lugar señalamos aquí que, así como las variaciones en el gasto público afectan directamente a la demanda agregada, las variaciones en los impuestos afectarían al consumo y al ahorro

a través del cambio que se produzca en la renta disponible de las personas físicas. Y que los cambios en el tercer componente de la demanda agregada – la inversión – no dependerá sólo de los que un aumento o una disminución del ahorro hayan podido producir en el tipo de interés, sino de otras variables como los cambios en la tecnología y las expectativas de los empresarios.

Por todas estas razones mostradas anteriormente, surgen otras preguntas: ¿Hasta dónde y cuándo es bueno que el gobierno actúe?

La función del Estado en el sistema económico es una cuestión que genera debates en las líneas de pensamiento que existen, unas a favor y otras en contra. Unas señalan que es importante la intervención del Estado<sup>101</sup>, porque sostienen la eficacia de los gastos gubernamentales para influenciar el lado real de la economía. Y la otra línea defiende que el gobierno debe tener solamente la función de establecer el marco jurídico dentro del que los agentes económicos actúan con libertad, porque afirman que el mercado libre se auto equilibra espontáneamente.

Hasta la década de los 30, el pensamiento predominante era que el Estado tenía que poseer participación mínima y que prevaleciese la Ley de Say: *“que la oferta siempre crea su propia demanda”*. Para esos economistas, los clásicos, el papel del Estado era impedir que la economía sufriese alguna interferencia, ya que ella se auto regularía. Adam Smith, definió claramente las funciones básicas del Estado: el mantenimiento de la seguridad interior y exterior, la administración de justicia y la realización de obras públicas necesarias (Heyne, 1999).

La crisis de la bolsa valores en Nueva York en 1929, y la depresión de la economía real en los años siguientes puso en duda la teoría clásica respecto a la eficiencia de los mercados. Entre 1929 y 1932, la producción industrial mundial tuvo una contracción en los Estados Unidos del 50%, cerca del 40% en Alemania y aproximadamente, del 30% en Francia (Santos, 2008).

---

<sup>101</sup> Franch Menéu (2004, P: 343) *esclarece que la idea de que el Estado representa el apogeo de la evolución cultural, es totalmente errónea, aún más cuando se trata del sistema democrático. Y si este es analizado a través de herramienta del análisis económico los resultados sorprenden, pues él no es más eficiente, ni tampoco es inmune a las mistificaciones o la manipulación. Que en este sentido, varias líneas de análisis se fueron abriendo paso en el estudio del sistema democrático desde el ámbito económico.*

*Y con el redescubrimiento de la nueva economía llevó a varias líneas de desarrollo, en ese momento se enfatiza: el análisis crítico de las regulaciones gubernamentales, la visión escéptica de los bienes públicos, la naturaleza y los efectos de las externalidades. Pues desde el punto de vista estrictamente económico, tiene que limitar de una u otra forma los excesos de la actuación estatal.*

Heyne (1999) señala que Keynes con el escenario de estancamiento de la época, planteaba una solución de la crisis con un gobierno que gastase, porque la crisis era una cuestión de un desequilibrio temporal entre oferta y demanda, y que la demanda agregada era insuficiente, por lo que el gobierno podría ser el agente provisor de gastos para estimular la demanda. Y a partir de ese momento los gobiernos pasaron a adoptar políticas y medidas para intervenir en la economía.

### 3.2. Los impuestos

La historia muestra que la civilización humana no existiría sin impuestos<sup>102</sup>, o sea, sin el hecho de que parte de la recaudación<sup>103</sup> coactiva del Estado se pudiera utilizar para potenciar el progreso de la Nación y para su bienestar, promoviendo la satisfacción de las necesidades públicas que el mercado no realiza.

En la actualidad los tributos son esenciales pues financian prácticamente todos los servicios prestados por el Estado, incluyendo educación, seguridad, salud, infraestructuras y demás servicios públicos básicos. Y que una parte de la producción nacional es transferida al Estado en la forma de tributos para suplir esas necesidades (Freitas, 2007).

Las necesidades y preferencias de los hombres son objeto de estudio de la economía, cuando, a través de acciones económicas, se procuran obtener los bienes y servicios necesarios para la supervivencia o para mejorar su actual situación y la futura.

Franch Menéu (2010, P: 9) aclara que la economía es una actividad radicalmente necesaria para todos, y no inventada, para satisfacer las necesidades humanas que

---

<sup>102</sup> Son recursos de carácter coactivo que no implican una contraprestación directa por parte del Sector Público, es decir su cuantía no guarda relación con las prestaciones públicas que pueda recibir el contribuyente. La cuantía recaudada por este tipo de ingresos sirve para financiar el conjunto de gasto públicos y, en especial, las actividades que presentan un beneficio colectivo e indivisible como, por ejemplo, los servicios públicos de defensa, justicia asuntos exteriores, administración en general, etc., los cuales no pueden ser prestados por el sector privado, (Costa et al. 2005, P:104).

<sup>103</sup> Esta recaudación puede ser hecha de acuerdo con la clasificación que los impuestos pueden ser clasificados en directos o indirectos. Los primeros son aquellos cuya incidencia acontece sobre los rendimientos de las personas, o sea sobre los depósitos de riqueza o flujo de renta. Y los impuestos indirectos inciden sobre el flujo de los productos y servicios de mercado. Esos impuestos pueden ser generales o parciales. Los impuestos directos pueden ser generales cuando ocurren sobre toda la riqueza o renta y puede ser parcial cuando ocurren sobre una específica propiedad. En relación a los impuestos indirectos, ellos son generales cuando la incidencia ocurre sobre las transacciones de todos los bienes y servicios, y parciales cuando se da sobre un bien específico. Entre los impuestos mencionados son considerados más eficientes económicamente los indirectos, porque no son cobrados en las cuentas de ahorro y esto estimula la inversión y la acumulación de capital, contribuyendo, por tanto, para el crecimiento económico. De esa forma, un impuesto indirecto con la misma alícuota sobre todos los bienes de la economía disminuye las distorsiones y proporciona mayor eficiencia, (Santos 2008).

surgen a lo largo de la vida. Las personas siempre están buscando la mejora económica, y los apremios sentidos por cada uno hacen que las personas se muevan para eliminarlos. Porque se sabe que todos necesitan continuamente de bienes diversos y proporcionados para conseguir mejorar ese intento renovado de alcanzar una cierta plenitud de vida.

Y dentro de este contexto las necesidades que generan “imposiciones” o “predeterminaciones”, a las que no se puede escapar, siendo superior a la voluntad humana, son consideradas necesidades primarias o sea, las básicas de los hombres, que son descritas y estudiadas por varios autores, pero que pueden ser resumidas en: alimentación, vestíbulo, vivienda, transporte, higiene, (Couto et al. 2006).

Para Menger (1997, P: 134) las necesidades primarias son clasificada en ordenes, y siendo los de primer orden aquellos que pueden ser empleados, de una forma directa e inmediata, para la satisfacción de la necesidad humana. Y afirma que la cantidad de un bien de primer orden necesario para la satisfacción de una concreta necesidad humana es temporal y que los hombres adquieren la experiencia de cuándo y cuánta cantidad será necesaria de bienes o actividades para satisfacer estas necesidades. Para los otros tipos de necesidades sin embargo, no se puede decir lo mismo, así por ejemplo: cuándo necesitará de los servicios médicos, o de la seguridad de la policía o de la ayuda de los bomberos y otros. Porque no hay modo de determinar de antemano este tipo de necesidad.

Las necesidades superiores van más allá de las primarias, y en una sociedad de consumo como es la sociedad capitalista actual, ellas pueden ser consideradas más importantes, pero siempre tendrán que estar primero satisfechas las necesidades básicas. Dichas necesidades son los hábitos que son adquiridos a lo largo de la vida de tal manera que su falta es sentida siempre que no sea posible obtenerlos, como el fumar, el hábito de beber refresco, masticar chicles, etc.

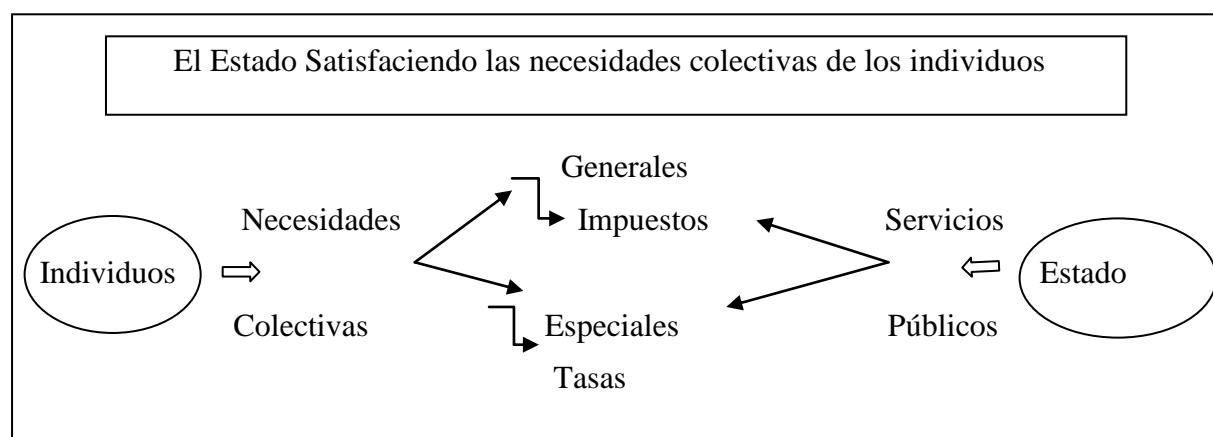
Dentro de los distintos tipos de necesidades tenemos también las necesidades colectivas que son las que interesan en el presente estudio para justificar el cobro de los tributos. Son aquellas que para que sean conseguidas de forma adecuada sobrepasan las posibilidades de un individuo o grupo de individuos debido a la exigencia de un gran volumen de recursos. La satisfacción de estas necesidades colectivas es la finalidad del

Estado, que desarrolla varias actividades, cada una con el objetivo de atender una determinada necesidad colectiva, siendo que esas pueden ser divididas en necesidades generales y necesidades especiales.

Las necesidades generales son aquellas que son consumidas globalmente por gran parte de la población, como el servicio policial.

Las necesidades especiales son consumidas individualmente por el ciudadano, como agua que se consume en las residencias y que son pagadas mensualmente según el consumo.

**Figura. 3.1 – La utilidad de los impuestos.**



Fuente: Economía do setor público. São Paulo: Atlas, 1993.

Analizando la figura se comprende que el Estado satisface las necesidades individuales por o a través de la manifestación colectiva de los individuos en la acción de los servicios públicos generales y especiales realizados, y que satisfacen las necesidades generales y especiales respectivamente.

Para atender estas demandas el Estado tiene necesidad de recursos, por lo que la actividad financiera del Estado tiene como objetivo la búsqueda de dinero para poder realizar acciones que puedan suplir las necesidades públicas colectivas. Por eso, las necesidades públicas son prestadas con recursos provenientes de los tributos recaudados de acuerdo con el Código Tributario Nacional, aplicable a la Unión, Estados y Municipios. Sin los tributos el Estado no podría atender a sus fines sociales a no ser que monopolizase toda la actividad económica.

Franch Menéu (2004, P: 346) afirma que en el siglo XX, cuando los instrumentos de control actualizado de la contabilidad nacional y de los presupuestos de

los gastos e ingresos del Estado se fueron perfeccionando, la piedra de toque de la intervención estatal en la economía ha sido la presión fiscal que los ciudadanos en base de unas u otras justificaciones tenían que soportar. Y cita que la posición de Hayek, aliada con la de Santo Tomás que fue más tarde retomada por la Escuela de Salamanca, era que la teoría de la Hacienda Pública, al establecer una política tributaria no debería olvidar que en una democracia el proceso debería conducir una limitación racional de los gastos. Y también que la función específica del poder del Estado consiste en crear las condiciones generales de la viabilidad social y económica mientras que los ciudadanos y los grupos privados son los responsables de crear las condiciones particulares de viabilidad socio-económica<sup>104</sup>.

Él autor<sup>105</sup> alerta sobre la posibilidad del mal uso de la política fiscal al citar las palabras de Montesquieu “Del espíritu de las leyes”.

*“Lo que no se puede hacer es quitar al pueblo lo que tiene para atender las necesidades hipotéticas del Estado. Las necesidades hipotéticas son las que exigen las pasiones y las debilidades de los que gobiernan: la elusión de un proyecto extraordinario, la pasión enfermiza de una vanagloria y una cierta impotencia del alma contra las fantasías”*

Al concluir cita la siguiente frase: *Las rentas del Estado no deben medirse por lo que el pueblo pueda dar sino por lo que deba dar...*

Cabe plantearse entonces otros interrogantes: ¿El Estado está siendo eficiente en la búsqueda de los recursos para la realización de las necesidades públicas colectivas? Y ¿Lo que está recaudando es suficiente para cumplir con estas necesidades?

Es importante, además, que la carga tributaria no sea elevada, pues en caso que lo sea, podrá hacer que la iniciativa privada se torne desincentivada o incluso imposibilitada para contribuir de forma adecuada.

---

<sup>104</sup> Franch Menéu, José J., (2004, P: 350)

<sup>105</sup> Franch Menéu, José J., (2004, P: 352)

### 3.3. La tributación y sus principios

El sistema tributario se constituye en el principal mecanismo para obtener recursos públicos, a fin de satisfacer las necesidades inherentes de la sociedad.

Sin embargo, la Hacienda Pública tiene que estudiar la mejor forma de recaudar, porque ésta genera consecuencias para los ciudadanos y para la sociedad en su conjunto.<sup>106</sup> Por ello, cuando un sistema impositivo es creado, éste tiene que cumplir al máximo algunos principios<sup>107</sup>. El primer de los principios es de suficiencia impositiva, que requiere que la recaudación obtenida a través de impuestos sea suficiente para cubrir los gastos públicos, por lo que el sistema fiscal debe estar organizado con un elevado potencial recaudatorio y actualizado a través de bases imponibles muy amplias (renta y consumo). Esta suficiencia<sup>108</sup> puede ser estática o dinámica.

Dentro de esa cuestión una de las ideas clave de la tributación es sobre la Eficiencia Tributaria. Según Mankiw (1999):... *un sistema tributario es más eficiente que otro si se recauda la misma cantidad de recursos con menor costo para los contribuyentes.*

Se puede concluir que una infraestructura - para ser eficiente con una determinada recaudación tributaria - debe dar lugar a las mayores cantidades de contraprestaciones posibles en servicios públicos eficaces y eficientes, haciendo que los costes de éstas, sean reducidos.

Braga (1999) explica que este principio requiere que los impuestos tengan las características de neutralidad y equidad. Un impuesto es considerado neutro cuando no interfiere en las decisiones de los agentes económicos respecto a asignación de los recursos. O sea, cuando un tributo contribuye a hacer menos eficiente, las decisiones económicas, dando lugar a una disminución del bienestar general y distorsiona el empleo de los recursos disponibles de la sociedad, es cuando deja de ser neutro<sup>109</sup>.

---

<sup>106</sup> Costa et al. (2005, P:116)

<sup>107</sup> Véase también (Samuelson y Nordhaus, 2010; Bordin, 2002 y Ferreira 2004).

<sup>108</sup> **Suficiencia estática**, implica que los impuestos tengan capacidad recaudatoria en un momento del determinado del tiempo para cubrir puntualmente el gasto público, y **suficiencia dinámica** implica que el sistema fiscal está integrado por impuestos que gocen de capacidad recaudatoria a lo largo del tiempo para cubrir la evolución del gasto público (Costa et al. 2005, P:116).

<sup>109</sup> Al dejar de ser neutro, genera diversas secuelas: i) el *efecto precio*, por lo cual se distribuye la carga tributaria entre los consumidores y productores; ii) el *efecto renta*, que es derivado de la carga tributaria, que afecta

Así mismo, Ferreira (2009) señala que dentro de los principios de la optimización del sistema tributario se encuentra el de la neutralidad, que rige la no interferencia en las decisiones de asignación de recursos tomadas como base en el mecanismo de libre mercado. La neutralidad del sistema tributario sería obtenida cuando la forma de captación de los recursos por el gobierno no cambie los precios relativos del mercado. O sea, que si altera los precios, eso hace que los agentes económicos no mantengan sus decisiones o portfolio de combinaciones de bienes de consumo, de factores de producción. También distorsiona la asignación del tiempo empleado en el trabajo y el ocio anterior a la nueva carga tributaria. En todos éstos casos el sistema tributario deja de ser neutro.

Y sobre el principio de la equidad explica que la distribución del peso tributario debe ser semejante entre los individuos de una sociedad. La carga tributaria tiene que ser valorada de acuerdo por una parte con los principios del beneficio y de la capacidad de pago, con base de los beneficios que cada agente disfruta de los bienes y servicios gubernamentales, o bien mediante la propia capacidad individual de contribución, es decir, que cada individuo tendría que pagar los impuestos de acuerdo con su capacidad de pago.

Ya Costa et al. (2005) aclaran que según el principio de eficiencia los impuestos *han de diseñarse de modo que interfieran lo mínimo posible en las decisiones de los agentes económicos. Es decir, este principio requiere que los impuestos sean neutrales o no distorsionadores*<sup>110</sup> *y que por lo tanto, no alteren las decisiones de los agentes económicos.*

Sobre el principio de equidad para Costa et al. (2005) es muy importante ya que depende de él la aceptación de los impuestos por parte de la sociedad. Y también afirma que la carga impositiva tiene que ser compartida de forma justa entre los ciudadanos. Y esto tiene dos interpretaciones:

---

directamente la disponibilidad de la renta de los contribuyentes inmediatamente de la institución de alteraciones; iii) el *efecto sustitución* que resulta de la alteración de la decisión del mercado tomada por consumidores y productores después de la implantación de las nuevas reglas tributarias. Estos efectos son perjudiciales a la eficiencia económica, pues afecta las decisiones de mercado basadas en la racionalidad, (Ferreira, 2006 y Castro, 2010)

<sup>110</sup> *Los impuestos no distorsionadores son aquellos que los individuos no puede hacer nada para alterar su obligación tributaria, o sea, no puede cambiar la carga tributaria modificando su comportamiento.*



a) **Principio del beneficio:** según este criterio cada individuo ha de contribuir a financiar el gasto público a través de los impuestos en función del beneficio<sup>111</sup> que reciba del sector público.

b) **Principio de la capacidad de pago:** según este criterio cada individuo ha de contribuir a financiar el gasto público a través de los impuestos que tengan en consideración su capacidad de pago, independientemente de los beneficios recibidos del Sector Público.

Aún Costa et al. (2005, P: 117) citan también otros principios tales como el principio de la flexibilidad, principio de sencillez administrativa o el principio de perceptibilidad impositiva<sup>112</sup>.

Lo que se puede concluir es que un sistema tributario tiene que ser muy bien estudiado debido a sus consecuencias, ya que después de que el gobierno implanta sus programas de recaudación, estas pueden generar impopularidad porque se considere que son injustos. Además que el gobierno al fijar la base de tributación está decidiendo cómo obtener recursos de las familias y de empresas (disminuyendo sus rentas disponibles) en beneficio a propósitos públicos, o sea, el dinero captado representa la transferencia de bienes privados a bienes colectivos.

En resumen, la política fiscal tiene como finalidades servir de instrumento en la realización y fomento del desarrollo económico, controlar la economía, el comercio exterior y el cambio y redistribuir la renta entre otras actividades.

---

<sup>111</sup> No se puede olvidar que los impuestos de beneficio son una fracción que se va reduciendo en los ingresos gubernamentales. Que en la actualidad los países avanzados se apoyan fuertemente en impuestos progresivos al ingreso, o sea una familia que tienen mayor ingreso paga más que una con menor ingreso en relación también a una fracción mayor. Aún ellos citan el impuesto estrictamente proporcional, en el que todos los causantes pagan exactamente igual. Y por último, impuesto regresivo que toma una fracción mayor del ingreso de las familias pobres, que el de las familias ricas. Ver (Bordin, 2002 y Ferreira, 2004).

i) <sup>112</sup> **Principio de flexibilidad:** busca que los sistemas impositivos se adapten a las variaciones coyunturales del ciclo económico. Donde que utiliza de la técnica de crear impuestos que recauden más en las épocas de crecimiento económico y que graven menos en las épocas de recesión económicas. Y para eso el sistema impositivo cumpla tanto la flexibilidad activa y la flexibilidad pasiva<sup>112</sup>.

ii) **Principios de sencillez administrativa,** este tiene el objetivo de minimizar los costes de administración y gestión vinculados a la recaudación de los impuestos. En lo cual puede ser directo (el gasto en el que incurre la Administración Tributaria para recaudar los impuestos) e indirectos (son los costes adicionales al pago de la cuota tributaria).

iii) **Principio de perceptibilidad impositiva,** los impuestos deben ser bien diseñados, más claros posibles, de modo que los contribuyentes conozcan exactamente la carga impositiva que soportan. Ello garantiza la responsabilidad de los gobernantes ante los ciudadanos. Se trata de un principio que pretende reducir al máximo la denominada “elusión fiscal”.

### 3.4. Diseño del sistema de tributación en Brasil

Antes de estudiar la carga tributaria, se deben abordar algunos aspectos conceptuales que ayudan a entender mejor el trabajo de investigación.

El primero a ser abordado es el de ingresos públicos que es el monto total en dinero recogido por el Tesoro Nacional e incorporado al patrimonio del Estado y que sirve para costear los gastos públicos y las necesidades de inversiones públicas.

Los ingresos públicos se dividen en dos grandes grupos: los ingresos presupuestarios<sup>113</sup> y los extra-presupuestarios.

La carga tributaria bruta (CTB) de una determinada economía es normalmente definida por la suma de los recursos que el gobierno ingresa obligatoriamente del sector privado. *Ceteris paribus*, los aumentos en la CTB tiene como consecuencia la disminución de la renta disponible del sector privado y por lo tanto, de los recursos disponibles para el financiación de los gastos de consumo e inversión de las familias y empresas. Al mismo tiempo, que el incremento en la CTB genera un aumento de los recursos a disposición del gobierno que permite la disminución del nivel de la deuda

---

<sup>113</sup> Los ingresos presupuestarios están constituidos por recursos financieros de recaudación, prevista por el Presupuesto Público, que serán aplicados a la realización de los gastos del Gobierno autorizados dichos presupuesto. Su recaudación depende de autorización legislativa, constante en la propia ley del presupuesto y es realizada a través de la ejecución presupuestaria.

El ingreso presupuestario es dividido en ingresos corrientes e ingresos de capital. Y los ingresos corrientes son operaciones destinadas asegurar los servicios públicos ya existentes y a mantener en funcionamiento normal la oferta de bienes y servicios para la población. Por otro lado, las operaciones de capital tienen por objetivo la formación y/o la creación de un bien de capital nuevo.

Clasificase en la categoría de ingresos corrientes aquellos ingresos oriundos del poder impositivo del Estado, (tributación y de contribuciones); de la explotación de su patrimonio (patrimonial); de la exploración de actividades económicas (agropecuaria, industrial y de servicios); las provenientes de recursos financieros recibidos de otras personas de derecho público o privado, cuando destinadas a atender gastos clasificables en ingresos corrientes (transferencias corrientes); y los otros ingresos que no se encuadran en los ítems anteriores (otros ingresos corrientes). El Ingreso tributario, es el ingreso oriundo de la cobranza de tributos pagados por la población, donde tiene por base sus propiedades, sus ingresos, sus actividades y los beneficios directos inmediatos que le son propiciados por el Estado.

El tributo o impuesto es un ingreso instituido por la Unión, por los Estados, Distrito Federal y Municipios comprendiendo los impuestos, las tasas y contribuciones de mejoras, en los términos de la Constitución y de las leyes en vigor en materias financieras.

Los impuestos son tributos cuya la obligación tiene por factor generador una situación independiente de cualquier actividad estatal específica en relación al contribuyente. Los principales generadores de impuestos son: Patrimonio: tributado por impuestos directos cuya base de cálculo es constituida por flujos anuales de rendimientos; Consumo: la compra y venta de mercancías y servicios constituye el factor dominante, variando apenas el momento en que el impuesto es cobrado (en el nivel de productor o de consumidor) es la base de cálculo de operación, siendo que el valor es adicionado o sobre el valor total de la transacción.

Las Tasas son una especie de tributos que los agentes pagan al Estado, en razón del ejercicio del Poder de Policía o por la utilización de servicios públicos específicos y divisibles, prestados al contribuyente o puesto a su disposición. A diferencia de los impuestos, las tasas no tienen una base de cálculo. Los valores dependen solamente de los servicios prestados. Las Tasas también son vinculadas a un destino: a la manutención y para el desarrollo del propio servicio prestado. Expuestos estos conceptos, se torna más fácil para reflexionar sobre el diseño del sistema de tributación.

pública y genera aumentos en la oferta de bienes y servicios públicos a la población. Así la dinámica de la CTB es un determinante crucial de las dinámicas de las diversas demás variables macroeconómicas (Mendonça et al. 2009).

Mendonça et al. (2009) señalan los impuestos en Brasil en cinco categorías: i) impuestos sobre productos; ii) otros impuestos ligados a la producción; iii) Impuestos sobre la renta y patrimonio; iv) contribuciones sociales efectivas; v) Impuestos sobre el capital.

La llamada carga tributaria bruta es la suma de los ítems i a v, dividida por el PIB en un período contable dado.

La distribución de la carga tributaria<sup>114</sup> está directamente ligada a la estructura del sistema tributario de cada país, el número de impuestos, las selecciones de los impuestos directos o indirectos, la base de cálculo de cada impuesto y sus respectivas alícuotas o el facto generador que origina la obligación tributaria (Ferreira, 2006 y Schröder, 2009).

### **Cuadro 3.1. Tributos en 2005 y su clasificación en relación a su naturaleza jurídica y competencia**

TRIBUTO	Naturaleza Jurídica	Competencia
ICMS	IMPUESTO	ESTATAL
IMPUESTO DE RENTA	IMPUESTO	FEDERAL
INSS	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
CONFINS	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
FGTS	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
CPMF	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
IPI	IMPUESTO	FEDERAL
PIS/PASEP	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
CONTR.S.S/LUCRO	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
ISS	IMPUESTO	MUNICIPAL
PREVIDENCIA ESTATAL	CONTRIBUCIÓN	ESTATAL
CIDE COMBUSTIBLE	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
IPTU	IMPUESTO	MUNICIPAL
I.C.EXTERIOR	IMPUESTO	FEDERAL
CONTR.SEG.SERV. FEDERAL	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
IPVA	IMPUESTO	FEDERAL
SALARIO EDUCACIÓN	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
TASAS Y OTROS TRIB.ESTATALES	TASAS	ESTATAL
IOF	IMPUESTO	FEDERAL
SISTEMA “S”	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL
TASAS Y OTROS TRIB. FEDERALES	TASAS	FEDERAL
TASAS Y OTROS TRIB. MUNICIPALES	TASAS	MUNICIPAL
PREVIDENCIA MUNICIPAL	CONTRIBUCIÓN	MUNICIPAL
ITBI	IMPUESTO	MUNICIPAL
ITCD	IMPUESTO	ESTATAL
ITR	IMPUESTO	FEDERAL
FUNDAF	CONTRIBUCIÓN	FEDERAL

Fuente: Ferreira (2006).

<sup>114</sup> En Brasil es regido por el Código Tributario Nacional (CTN), instituido por la ley no. 5.172, 25 de octubre de 1966, y también por dispositivo específicos incluidos en la Constitución Federal, (Pinto, 2008).

En el siguiente cuadro se hacen constar los tributos previstos para las empresas (los correspondientes a particulares se consignan a pie de página<sup>115</sup>) por los tres niveles de administración existentes en Brasil<sup>116</sup>.

**Cuadro 3.2. Distribución de los tributos que son exigidos a las empresas brasileñas por las diferentes administraciones**

	CENTRAL	AUTONÓMICOS	MUNICIPAL
Impuesto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importación (II)</li> <li>• Exportaciones (IE)</li> <li>• Productos industrializados (IPI)</li> <li>• Operaciones de créditos cambio y seguro o relativas a títulos o valores mobiliarios (IOF)</li> <li>• Propiedad territorial rural (ITR)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circulación de mercancías y servicios (ICMS)</li> <li>• Propiedad de vehículos automotores (IPVA)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propiedad predial y territorial urbana (IPTU)</li> <li>• Transmisión de bienes inmuebles (ITBI)</li> <li>• Servicios de cualquier naturaleza (ISS)</li> </ul>
Contribución	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Social sobre el lucro líquido (CSLL)</li> <li>• Contribución para la Seguridad Social (INSS)</li> <li>• Para financiamiento de la seguridad social (COFINS)</li> <li>• De mejoría, por obra federal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De mejoría, por obra estatal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De mejoría, por obra municipal.</li> </ul>

Fuente: Pinto (2008, P: 46).

En relación a los tipos de impuestos presentados en el cuadro 4.2.1 los que tienen más peso en la participación de las recaudaciones son el ICMS de competencia regional (estadual) con 21% del total, siendo un impuesto de consumo. Después viene el

<sup>115</sup> El ITR (sobre inmuebles rurales), el IPTU (sobre inmuebles urbanos) y el IPVA (sobre vehículos automotores) son calculados sobre los valores de los bienes a que se refieren y cobrados anualmente a los propietarios, sean personas físicas o jurídicas. Las personas físicas también pagan IR (Impuesto de renta), ITBI (Impuesto de transmisión de bienes inmuebles), ISS (Impuestos sobre servicios) y Contribución de mejoría.

<sup>116</sup> Como explica García, (2002, P: 35), actualmente en los gobiernos se caracterizan por más de un nivel administrativo. En España existe una Administración Central cuyo ámbito territorial es todo el país, Autonomías que gobiernan zonas geográficas más pequeñas y municipios que gobiernan zonas geográficas más pequeñas aún. Esta distribución de niveles administrativos en Brasil equivale al Gobierno Federal, Estadual y Municipal respectivamente.

Impuesto de Renta (IR) que incide sobre los rendimientos y remuneración de las personas físicas y jurídicas (lucros) entre un 16% a 17% del total, seguido por la Contribución para la Seguridad Social (INSS) que es calculada con base a los ingresos de los empleados unos 16% y por último la contribución para el financiamiento de la Seguridad Social (COFINS) casi un 12% calculada sobre los ingresos de las empresas. En resumen estos cuatro tributos (ICMS/IR/INSS/COFINS) representan casi 65% de la carga total.

### **3.4.1. Los impuestos sobre productos**

Son siete los principales impuestos sobre el producto:

- i) impuestos sobre Operaciones Relativas a la Circulación de Mercancías y sobre las prestaciones de Servicios de Transporte Interestatal e intermunicipal y de comunicación (ICMS);
- ii) Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (Cofins);
- iii) Impuesto sobre los Productos Industrializados (IPI),
- iv) Impuesto sobre Servicios (ISS),
- v) Impuesto sobre Importaciones;
- vi) Impuesto sobre Operaciones Financieras (IOF);
- vii) Contribución de Intervención en el Dominio Económico (Cide)<sup>117</sup>.

### **3.4.2. Contribuciones de la seguridad social y OILPS**

Las contribuciones de la seguridad social, tanto en la iniciativa privada como en el sector público, inciden sobre los rendimientos del factor trabajo, sobre el contrato de trabajo de las empresas y de los funcionarios. Están también las contribuciones para el *Fundo de Garantia por Tempo de Serviço* (Fondo de Seguridad por tiempo de Servicio) FGTS, que no son ingresos públicos, sino que son cuentas de ahorro obligatorio de los trabajadores, que estas son de su propiedad.

---

<sup>117</sup> Incidente sobre la importación y la comercialización de gasolina y sus derivados, *diesel* y sus derivados, queroseno de aviación y otros querosenos, óleos combustibles (*fuel-oil*), gas líquido hecho de petróleo (GPL), inclusive el derivado de gas natural y de nafta, y alcohol etílico combustible.

Otros impuestos ligados a la producción (OILPs) se dividen en dos grandes grupos. El primero de ellos está formado por tributos que, inciden sobre el contrato de trabajo, sobre el salario de educación y sobre el Sistema S. Destarte<sup>118</sup>. Y el otro grupo está formado por tasas sectoriales.

### **3.4.3. Tributos sobre la renta, el patrimonio y el capital**

Son cuatro los principales tributos brasileños sobre la renta<sup>119</sup>, el patrimonio y el capital (IRPCs):

- i) Impuesto de Renta (IR);
- ii) Contribución Social sobre el Lucro Líquido de las personas jurídicas (CSLL);
- iii) Impuesto sobre la Propiedad de Vehículos Automotores (IVA- estatal)
- iv) Impuesto Predial y Territorial Urbano (IPTU – municipal).

El impuesto de renta está dividido en seis componentes:

- i) IR de las personas físicas;
- ii) IR de las personas jurídicas;
- iii) IR retenido en la fuente sobre los rendimientos del trabajo;
- iv) IR retenido en la fuente sobre ganancias de capital;
- v) IR retenido en la fuente sobre las remesas de divisas al exterior;
- vi) Otros tipos de IR retenido en la fuente.

---

<sup>118</sup> Con la intención primordial de perfeccionar el padrón social de los empleados del sector comercio a través del estímulo del aprendizaje y la enseñanza del comercio, fueron instituidas las contribuciones especiales para el SESC (Serviço Social do Comércio), SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial) y SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), conocida como el sistema “S”. Por el Decreto-ley no. 8.621/46, los establecimientos comerciales, cuyas actividades estuvieron encuadradas en las Federaciones y Sindicatos coordinados por la Confederación Nacional del Comercio (art. 577 de la CLT), son obligados al pago mensual de la contribución para el costeo do SENAC (Rosa 2007).

<sup>119</sup> CPMF (Contribuição Provisória sobre el Movimiento o Transmisión de Valores y de Créditos y Derechos de Naturaleza Financiera), cobrada entre 1997 a 2007.

Y también los impuestos sobre transmisiones causa *mortis* o *inter vivos* (estatales).

Como se dijo en párrafos anteriores la distribución de la carga tributaria está directamente ligada a la estructura del sistema tributario de cada país. (En el cuadro 3.3 se presentan los valores numéricos como ejemplo. Los valores están en dólares y deflacionados con 1992=100).

**Cuadro 3.3. Carga tributaria en relación al PIB de 2008 y 2009**

Ingresos Tributarios por Tributo y Competencia - 2008 e 2009						
Tributo/competencia	2008			2009		
	U\$ mill	% PIB	%	U\$ mill	% PIB	%
<b>Total de los Ingresos Tributarios</b>	<b>520.677.216,62</b>	<b>34,41%</b>	<b>100,00%</b>	<b>498.267.179,88</b>	<b>33,58%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Tributos del Gobierno Federal</b>	<b>255.833.805,38</b>	<b>24,12%</b>	<b>70,10%</b>	<b>242.975.563,53</b>	<b>23,45%</b>	<b>69,83%</b>
Presupuesto Fiscal	37.407.759,96	9,22%	26,80%	31.208.051,79	8,40%	25,03%
Impuesto de renta	18.226.789,47	6,44%	18,71%	16.544.311,27	6,12%	18,22%
Personas Físicas	97.324,07	0,47%	1,37%	86.593,08	0,44%	1,32%
Personas Jurídicas	3.055.558,95	2,64%	7,66%	2.746.923,07	2,49%	7,42%
Retido en la Fuente	4.881.009,30	3,33%	9,68%	4.476.687,71	3,18%	9,48%
Impuesto sobre Productos Industrializados	661.159,30	1,23%	3,56%	344.900,61	0,88%	2,63%
Impuesto sobre Operaciones Financeiras	199.133,22	0,67%	1,96%	165.326,79	0,61%	1,82%
Impuesto sobre el Comercio Exterior	142.772,95	0,57%	1,66%	113.022,72	0,51%	1,51%
Impuesto Territorial Rural	86,24794913	0,01%	0,04%	84,34550305	0,01%	0,04%
Impuestos Prov. Sobre Mov. Financiera	5,89363E-06	0,00%	0,00%	5,41262E-06	0,00%	0,00%
Tasas Federales	11.999,01	0,17%	0,48%	11.134,71	0,16%	0,47%
Cota-Parte Ad Fr. Ren. Mariña Mercante	2.587,18	0,08%	0,22%	1.020,90	0,05%	0,14%
Contrib. Costos de las Pensiones Militares	1.114,79	0,05%	0,15%	1.264,42	0,05%	0,16%
Cota-parte Contrib. Sindical	43,67047696	0,01%	0,03%	44,28152246	0,01%	0,03%
Presupuesto Seguridad Social	68.529.084,88	12,48%	36,28%	69.288.352,03	12,52%	37,29%
Contribución para la Seguridad Social	12.997.613,37	5,44%	15,80%	14.818.537,32	5,79%	17,25%
Confins	6.919.953,70	3,97%	11,53%	6.018.761,19	3,69%	10,99%
Contribución Prov. Sobre Mov. Financiera	495,98	0,03%	0,10%	0,263054521	0,00%	0,00%
Contribución Social sobre la Ganancia Líquida	890.110,56	1,42%	4,13%	849.685,72	1,39%	4,13%
Contribución para el PIS	322.425,43	0,86%	2,49%	298.144,94	0,82%	2,45%
Contribución para el Pasep	11.759,19	0,16%	0,48%	11.925,28	0,16%	0,49%
Contribución. Seg. Soc. Servidor Público - CP	125.760,95	0,53%	1,55%	153.276,13	0,59%	1,75%
Otras Contribución Sociales	2.098,40	0,07%	0,20%	2.825,47	0,08%	0,24%
<b>Demas</b>	<b>2.561.239,92</b>	<b>2,41%</b>	<b>7,01%</b>	<b>2.813.315,86</b>	<b>2,52%</b>	<b>7,51%</b>
Contribución para o FGTS	1.155.877,14	1,62%	4,71%	1.339.704,15	1,74%	5,19%
Cide Combustibles	17.147,30	0,20%	0,57%	10.790,33	0,16%	0,47%
Cide Remessas	410,3907062	0,03%	0,09%	590,36	0,04%	0,11%
Fundaf	16,82916786	0,01%	0,02%	14,46432829	0,01%	0,02%
Otras Contribución Económicas	0,974529771	0,00%	0,00%	0,871934174	0,00%	0,00%
Salarios Educación	37.838,47	0,29%	0,85%	41.960,30	0,31%	0,92%
Contribución para el Sistemas S	30.434,10	0,26%	0,76%	33.155,14	0,27%	0,82%
<b>Tributos del Gobierno Estatal</b>	<b>33.677.581,06</b>	<b>8,75%</b>	<b>25,43%</b>	<b>32.621.127,76</b>	<b>8,59%</b>	<b>25,59%</b>
ICMS	23.245.447,59	7,27%	21,13%	22.450.492,83	7,13%	21,23%
IPVA	136.135,91	0,56%	1,62%	138.047,28	0,56%	1,66%
ITCD	1.086,87	0,05%	0,14%	1.131,38	0,05%	0,15%
Tasas Estatales	32.660,27	0,27%	0,79%	28.189,27	0,25%	0,75%
Seguridad Social Estatal	130.573,78	0,54%	1,58%	131.221,86	0,54%	1,62%
Otros	1.434,93	0,06%	0,17%	1.441,76	0,06%	0,17%
<b>Tributos del Gobierno Municipal</b>	<b>1.041.028,84</b>	<b>1,54%</b>	<b>4,47%</b>	<b>1.045.986,49</b>	<b>0,06%</b>	<b>0,17%</b>
ISS	222.478,50	0,71%	2,07%	223.538,03	1,54%	4,58%
IPTU	66.646,29	0,39%	1,13%	66.963,59	0,71%	2,12%
ITBI	6.249,27	0,12%	0,35%	6.279,03	0,39%	1,16%
Tasas Municipales	4.806,91	0,10%	0,30%	4.829,79	0,12%	0,35%
Seguridad Social Municipal	8.026,80	0,14%	0,39%	8.065,01	0,10%	0,31%
Otros Tributos	2.755,84	0,08%	0,23%	2.768,98	0,14%	0,40%

Fuente: Receita Federal (2010).

### 3.5. Evolución de los gastos públicos en Brasil

Hasta finales de la década de los 20 casi no había intervención en la economía, pues se vivían bajo la influencia de las teorías liberales del siglo anterior. Pero la gran depresión económica mundial que ocurrió, hizo que los países pasasen a intervenir en la economía, con la intención poder de así combatir la crisis que asolaba el mundo.

Estas teorías estaban basadas en criterios de mercado que regían el funcionamiento de la economía. Y cuando estos criterios fallan existen argumentos para la intervención del Sector Público, actualmente o en las décadas anteriores<sup>120</sup>.

Silva (2007) explica que la participación de los gobiernos en la economía en la década de los 30 aumentó basada en las teorías keynesianas que estimularon el crecimiento de la participación gubernamental. Porque en esa época el Estado que casi antes no participaba en la economía, sufrió un cambio de actitudes y pasó a intervenir y con elevadas sumas.

En Brasil no fue diferente en relación a los demás países, el gobierno pasó intervenir directamente creando empresas y actuando en sectores que podrían ser ofrecidos por el sector privado, y para esto el gobierno necesitaba recaudar dinero suficiente para financiar estas necesidades. No obstante a mediados de la década de 1990, se fortaleció el liberalismo económico y la mayoría de estas empresas pasan o vuelven a la iniciativa privada a través de los programas de privatizaciones incentivados por el *Consenso de Washington*.

Debidos a estas características mencionadas, en los últimos años se han planteado varios debates sobre la reciente política fiscal del gobierno federal pues esta tiene como metas: los superávits primarios y consecuentemente una elevación de la carga tributaria para conseguirlos.

El conocimiento de cómo los gobiernos diseñan sus políticas fiscales, cómo éstas serán implantadas y las consecuencias de sus decisiones es importante para la sociedad e igualmente son decisivas para determinar el impacto sobre el crecimiento de la economía ya que estos recursos pertenecen a los ciudadanos.

---

<sup>120</sup> García, Juan Carlos M. (2002, P:29), *Gasto Público y Federalismo Fiscal de España*, período de 1984-1998. Colección Estudios, España.



En este sentido surge también en Brasil el debate sobre la calidad de los gastos públicos, o sea, sobre la aplicación efectiva del dinero recaudado por el gobierno<sup>121</sup>. Surgen las preguntas: ¿Se gasta mucho? O ¿Los gastos son de calidad? . Porque se gasta mucho, pero con mala calidad y favoreciendo a determinados segmentos de la sociedad y dando preferencia para gastos de consumo en detrimento de las inversiones.

De esta forma, merece un cierto grado de atención acerca de la distribución de los recursos disponibles del Estado: sobre si el volumen de los mismos es efectivamente direccionado hacia las políticas sociales, hacia los gastos corrientes o si se da prioridad a las inversiones.

Para la ejecución de los gastos públicos, los agentes públicos gestores necesitan cumplir los límites autorizados por el presupuesto<sup>122</sup>.

Musgrave citado por Silva (2007) subdivide el gasto público<sup>123</sup> en tres categorías principales: gasto para la formación de capital (inversiones públicas), gasto de consumo del gobierno y gasto de transferencia de renta (política redistributiva).

Conforme con Pereira (2003) por medio de las funciones económicas del Estado el gobierno promueve los ajustes en la asignación de los recursos disponibles, en la distribución de la renta entre los habitantes del país y debe tratar de mantener la estabilidad económica.

Por medio de los gastos corrientes, el gobierno mantiene la “máquina” administrativa en funcionamiento, paga a los funcionarios públicos y hace transferencias directas de renta para las poblaciones más carentes. Con los gastos de

---

<sup>121</sup> Santos et al. (2008), explican que las dos fuentes de datos sobre los gastos públicos (gobierno Central, Regional y Municipal), existentes son las Cuentas Nacionales y el sistema de Contabilidad Pública. <http://vsites.unb.br/face/eco/eventos/apresentados.htm>

<sup>122</sup> El sector presupuestario es gerencia de la Secretaría del Presupuesto Federal, del Ministerio del Planeamiento, Presupuesto y Gestión. Por otro lado, el Sistema Financiero es administrado por la Secretaría del Tesoro Nacional, que realiza los pagos de todos los órganos federales, administrando a Cuenta Única del Tesoro, donde son acreditadas todos los ingresos y donde salen todos los recursos para el pago de los gastos públicos, (Silva, 2007).

<sup>123</sup> Según la naturaleza del gasto, la actual clasificación presupuestaria brasileña:

- a) categorías económicas (Gastos Corrientes y Gastos de Capital);
- b) Grupos de gastos (Personal y Encargos Sociales, Intereses y Encargos de la Deuda, Otros Gastos Corrientes, Inversiones, Inversiones Financieras y Amortizaciones de la Deuda),
- c) Modalidades de aplicación (indicando si los recursos serán aplicados directamente por la unidad poseedora del crédito presupuestario o mediante transferencia al gobierno estadual, a la administración municipal, etc.),
- d) elementos de los gastos (identifica los objetivos de los gastos: Vencimientos, intereses diarios, material de consumo, subvenciones sociales, servicios diversos, obras e instalaciones, material permanente, etc.).

capital, el gobierno hace las inversiones en las obras públicas y bienes de capital, invierte en títulos representativos de capital y paga el principal de la deuda.

Según Pereira (2003) los gastos públicos se constituyen en la principal forma de actuación del gobierno y representan el costo de la cantidad y calidad de los servicios y bienes ofrecidos. Por medio de ellos, establece las prioridades que se refieren a la prestación de servicios públicos básicos y a las inversiones que serán realizadas.

No se puede dejar de hacer otra pregunta a este respecto. ¿Cuándo el gobierno resuelve actuar y esta actuación representa el aumento de los gastos, qué significa eso para la sociedad?

Como ya se dijo con anterioridad la principal forma de recaudación del gobierno son los impuestos, entonces se puede concluir de forma inmediata que ello representa un aumento de la carga tributaria, o sea, que el aumento de los gastos depende de los aumentos de los impuestos en la actualidad o en las previsiones de ingresos futuros.

Dentro de este contexto al analizar en la literatura encontramos los gastos públicos en las Cuentas Nacionales, que divulga los datos sobre el consumo final<sup>124</sup> y del valor agregado de las administraciones públicas: pagos de interés, transferencias de asistencia y seguridad social y sobre la formación bruta de capital fijo de las administraciones (anual). Y en un trabajo de Santos et al. (2008), sobre gastos en el período de 1995 hasta 2007, afirman que los gastos por la parte administrativa, que hacen la “máquina funcionar” no aumentaron en términos de % del PIB, al contrario han disminuido como también la cuenta de inversiones. Por otro lado las transferencias de recursos (gastos sociales)<sup>125</sup> han aumentado.

Para ilustrar estos comentarios, observaremos en el siguiente cuadro al período 1995-2005, como la cuenta de investimento (formación bruta de capital fijo), ve sucesivamente disminuido su peso en relación al % del PIB.

---

<sup>124</sup> Es la aproximación de los gastos con los funcionarios y los costos de funcionamiento de la gestión pública.

<sup>125</sup> Las transferencias de gastos sociales puede ser divididos en cinco grupos: i) beneficios de la seguridad social y gastos con indemnizaciones del seguro desempleo; ii) beneficios sociales pago al deficiente y a los de mayores; iii) beneficios sociales pagos a los funcionarios públicos; iv) Retira del FGTS y v) Otros beneficios sociales (Bolsas Familia, Bolsa Escola – transferencias a las ONGs).

**Cuadro 3.4. Formación de capital fijo de las administraciones públicas y PIB (Mil millones corrientes R\$)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FBCF	16,38	17,97	17,21	25,63	16,86	21,29	25,94	30,47	25,60	-	37,49
PIB	705,60	844,00	939,1	979,3	1065,0	1179,5	1302,1	1477,8	1699,9	1941,4	2147,2
			0	0	0	0	0	0	0	0	0
%	2,32	2,13	1,83	2,62	1,58	1,81	1,99	2,06	1,51	-	1,75

Fuente: Santos et al. (2008).

Al principio de la serie, la cuenta de inversiones representaban un 2,32 % del PIB, disminuyendo en todo el período y manteniendo siempre inferior al 2,30% del PIB, (a excepción del punto de inflexión que se produce en 1998, en el que con un 2,62 del PIB tuvo su mejor crecimiento) hasta cerrar el período con un valor de un 1,75% del PIB en 2005.

Pires, (2009) presenta un panorama más detallado, mostrando la evolución de los gastos públicos conforme a la categoría de uso, porque como fue mencionado anteriormente unas categorías disminuyeron, pero otras aumentaron en el período de 2000 hasta 2008.

**Cuadro 3.5. Gastos públicos por categoría de uso en el período de 2000 a 2008 en (%)**

Categoría de Uso	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Transferencias a entes subnacionales</b>	4,64	4,86	5,25	4,99	5,03	5,74	5,64	5,86	6,44
<b>Transferencias de renta a las familias</b>	8,41	8,88	9,12	9,50	9,65	10,08	10,42	10,56	10,56
<b>Transferencia al sector privado</b>	0,22	0,28	0,24	0,24	0,21	0,28	0,29	0,29	0,17
<b>Consumo del Gobierno</b>	4,34	4,29	4,24	3,72	3,65	3,51	3,59	3,75	3,75
<b>Inversiones e Inversiones financieras</b>	0,74	0,81	0,89	0,35	0,53	0,58	0,73	0,85	0,96
<b>Demás</b>	0,17	0,17	0,27	0,24	0,24	0,32	0,32	0,24	0,26
<b>Gastos Total</b>	18,52	19,28	20,01	19,03	19,31	20,51	20,97	21,55	22,14

Fuente: Adaptación de Pires, (2009).

En el cuadro anterior se observa que las cuentas que más aumentaron fueron las de transferencias de renta a las familias un 2,15% del PIB y las de transferencia a entes “subnacionales” (Provincias y Municipios) un 1,8% del PIB. Y las inversiones públicas que recuperaron un poco en 2007 y 2008. Pero el consumo del gobierno (funcionamiento de la máquina administrativa) continúa siendo menor. Y sobre el gasto total, este aumentó en un 3,5% del PIB en el período.

Dentro del contexto de gastos públicos, en una investigación realizada por Rocha y Giuberti (2007) explican que aumentos grandes en los gastos públicos indican una transición hacia un régimen de gastos más altos y por lo tanto, de impuestos que permanecerán más altos durante mucho tiempo.

Sin embargo eso significa que un aumento grande en los gastos del gobierno disminuye el consumo privado y el resultado es el efecto restrictivo de la política fiscal. Por otro lado, si los aumentos pequeños son vistos como temporales se espera que sean revertidos en el futuro, en ese caso un aumento pequeño en los gastos no afecta el consumo privado.

También no se puede dejar de mencionar que los gastos públicos hechos como inversiones, en infraestructuras, (carreteras, calles, iluminación pública, sistema para agua potables en las casas) son buenos para estimular el crecimiento económico.

Conforme el estudio de Silva (2007) Wagner formuló a “*legge dell’incremento progressivo dello Stato*” (Ley del incremento progresivo de la acción del Estado), por la cual establecía que en los países en proceso de industrialización, existiría una relación entre el aumento del gasto público y el desarrollo económico, por lo cual, con el paso del tiempo, el gasto público estaría propenso a crecer a una tasa superior al producto nacional per cápita.

Pereira (2003) aclara que la “Ley de Wagner” establece la siguiente proposición: “A medida que crece el nivel de la renta en países industrializados, el sector público crece siempre a tasas más elevadas, de tal forma que la participación relativa del gobierno en la economía crece con el propio ritmo del crecimiento económico del país”. Y que para el fisco, surge la “ley de la expansión creciente de exigencia fiscal”. Para ese autor existe una proporción entre el gasto público y la renta nacional que no debe ser superada permanentemente, sólo puede superarse circunstancialmente en situaciones de emergencia y temporales, de lo contrario la tributación como fuente de ingresos del Estado se puede tornar una carga opresiva sobre las personas. Y ello sería benéfico para la sociedad, al influir negativamente sobre el crecimiento económico del país.

La afirmación mencionada anteriormente, *que la alta tributación no sería beneficiosa para la sociedad*, lleva a dos preguntas esenciales ¿por qué?, ¿Cuáles son las consecuencias?

Y las respuestas a esas preguntas son tan sencillas como las propias preguntas. Pero, el resultado de las consecuencias es una “enfermedad crónica” difícil de tratar, y los tratamientos tienen que ser largos y constantes.

La respuesta del ¿por qué?, es que genera: evasión tributaria, elusión fiscal que consecuentemente estimula la economía informal, que es lo que se irá profundizando con estudios sobre el tema en los apartados siguientes.

¿Cuáles son las consecuencias? Al considerar que a través de la recaudación de los tributos existe menos renta disponible (para empresas y familias), y que estos

interfieren en las decisiones económicas consecuentemente resulta una disminución del bienestar general. Entonces los agentes económicos buscarán formas alternativas de mejora de sus posiciones en las curvas de satisfacción.

Y para concluir esta cuestión Gutmann (1979):

*Todos aquellos que se esfuerzan en mejorar su posición social a través del trabajo, del ahorro y de la acumulación de capital encuentran un fuerte obstáculo en los altos impuestos; de alguna manera, se encuentran fuertemente motivados para unirse a la economía informal.*

### **3.6. Evasión tributaria y elusión fiscal**

Los impuestos son valores pagados obligatoriamente al Estado y que deben ser revertidos a la colectividad para financiar los productos y servicios de interés general de la población como: transporte, educación, salud, seguridad, etc. De esta forma la tributación es el principal instrumento de política fiscal y el medio para financiar los gastos de los gobiernos (Sandroni, 2005).

Como fue observado en el esquema 01 en el inicio de ese capítulo sobre política fiscal expansiva o restrictiva y en el libro de Buchanan en el capítulo 2 analizando de forma análoga en relación a la cuenta de ahorro<sup>126</sup>, los impuestos pueden ser responsables del aumento o reducción del mercado. Como se sabe los aumentos de los impuestos tienen como resultado la contracción de la renta disponible de las familias y empresas y consecuentemente la cuenta de ahorro, ello da lugar a que disminuya la oportunidad de generar aumento de la cuenta de capital e inhibe la demanda de bienes de capital y la compra de los mismos. Si los gobiernos realizan una política fiscal expansiva las consecuencias serán las contrarias.

Los impuestos<sup>127</sup> son una fuente de recursos para el gobierno, son las llamadas recaudaciones tributarias. Las otras fuentes de recaudación son las contribuciones,

---

<sup>126</sup> Buchanan, (1996, P: 59).

<sup>127</sup> Los impuestos pueden ser tipificados en directos, que inciden sobre el individuo y están asociados a la capacidad de pago de cada contribuyente, por ejemplo, Impuesto de Renta (IR). Los impuestos indirectos, que inciden sobre actividades u objetos tales como consumo, ventas o posesión de propiedades, independientemente de las características del individuo, por ejemplo, IPTU, IPVA, ICMS, ISS.

Los impuestos son recaudados en todos los niveles de gobierno, en el ámbito federal ((IR, IPI y ITR), en el estatal (ICMS e IPVA) y en el municipal (IPTU y ISS), (Rezende, 2001)).

patrimonial, industrial, agropecuaria y de servicios (Rezende, 2001; Longo y Troster, 1993).

En Brasil en la última década los impuestos han sufrido una elevación continua como se puede observar en el cuadro 3.1. Y esta elevación como menciona, Olivo y Cavalcanti (2008), es bastante superior a la inflación del período y al mismo tiempo superior al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Este fenómeno ha generado una reacción social de repulsa al pago efectivo de esta carga tributaria, sea vía la evasión fiscal<sup>128</sup> o sea a través de la elusión fiscal.

Freitas (2007) alerta que se tiene que distinguir entre la elusión fiscal y la evasión fiscal porque esta última es cuando los agentes económicos no quieren cumplir con las obligaciones legales referentes el pago de los tributos y constituye una violación de la ley. Y el primero, la elusión fiscal consiste en la disminución del pago de los tributos sin que haya infracción al sistema legal, pues los contribuyentes exploran a fondo las lagunas de la legislación tributaria para pagar menos impuestos<sup>129</sup>.

Costa et al. (2005, P: 230) afirma que: *...No obstante, en ocasiones, la interpretación de la norma es tan abusiva o artificiosa que la frontera entre elusión y fraude fiscal es difícil de situar...*

Estas actitudes y formas para no pagar impuestos pueden ser consideradas y son interpretada como una manifestación “política” tal y como indicado por los siguientes autores.

Según Sá (2006) una de las explicaciones considerada es la “Desobediencia Civil”:

*Método que permite defender todo el derecho que se encuentra amenazado o violado, una forma de presión legítima, de protesta, de rebeldía contra las leyes, actos o decisiones que coloque en riesgo los derechos civiles, políticos o sociales del individuo.*

---

<sup>128</sup> Se adopta aquí evasión fiscal = fraude fiscal.

<sup>129</sup> Otros autores que escribe sobre elusión fiscal y la evasión fiscal, (Moreira, 2003; Coêlho, 1998; Siqueira, 2004; Costa et al. 2005).

La autora interpreta la “desobediencia civil” como un método legítimo de derecho, en especial cuando este derecho está amenazado por excesos cometidos por el Estado. La desobediencia a la ley siendo este por un conjunto significativo de los ciudadanos puede hacer que el método se torne válido, aunque él sea ilegal.

Olivo (2008) cita que la desobediencia civil:

*Aparece cuando un número significativo de ciudadanos se convence de que, los canales para las correcciones no funcionan, y que las quejas no serán oídas ni tendrán cualquier efecto. O el gobierno está en vías de efectuar cambios o de su modo de proceder cuya legalidad y constitucionalidad está expuesta a graves dudas.*

El autor llega a la conclusión que la cuestión central ligada a la desobediencia civil es la percepción por parte de los ciudadanos de la ilegitimidad de los actos practicados por el Estado, aunque estos actos estén dentro de las normas establecidas. Así estos ciudadanos, de forma directa o indirecta, rechazan cumplir esta obligación impuesta por el Estado, estando incluso sujetos a las sanciones por la ley y dispuestos a afrontar las consecuencias de dichas sanciones.

En los párrafos anteriores mencionan como los agentes económicos justifican la decisión de actuar en no cumplir con sus obligaciones tributarias, utilizando a veces las lagunas legales para disminuir el pago de tributos u omitiendo informaciones para no pagarlos.

El fraude fiscal o la elusión fiscal también se pueden interpretar como una consecuencia de la falta de confianza en el propio Estado. Como añade Pérez (2010:13),

*“...confianza remite al confido latino, que significa confiar y tiene la misma raíz que fe. Confiar equivale a con fe. Y fe no es tanto creer en algo como creer en alguien. Cuando se confía en alguien se tiene fe en esa persona, de la cual uno se fía...”*

También señala que:

*“...en las relaciones comerciales y laborales la confianza, siendo un valor indudable, tiene que vivirse con las oportunas dosis de prudencia. La confianza en la empresa está delimitada en el ámbito exclusivamente laboral...”*



Interpretando estas palabras, cabe decir en relación Empresa vs Estado y en la relación entre Trabajador vs Estado, cuando los primeros agentes económicos pierden la confianza en el segundo, es porque, no tienen ya la tranquilidad y la seguridad de que el Estado intenta promover el bienestar o cumplir el Contrato Social y que tratará de emplear bien los recursos recaudados de forma equitativa y justa.

Se puede concluir que los primeros agentes van a buscar formas de mejorar su liquidez y aumentar su renta disponible, y, irán a utilizarán los mecanismos existentes como la elusión fiscal (legal) y el fraude fiscal (ilegal), y bien puede afirmarse que parte de ellos actúan en la informalidad. Así que algunos de ellos pasan actuar en la informalidad, legal o ilegalmente para evitar el pago referente a los impuestos de sus actividades.

Peréz, (2010) también menciona que en el mundo de la economía confianza quiere decir, entre otras cosas “crédito”. Cuando los agentes económicos (trabajador y empresarios) perciben que el riesgo de estar en la informalidad es justificado y legítimo y para ellos el gobierno no tiene más crédito, y se fortalece el movimiento y aumenta el flujo de más personas que se incorporan a la economía informal.

Ha pesar de que no es el objeto directo de estudio de esta investigación, pero para se entienda mejor por qué parte de la sociedad considera ilegítima la carga tributaria cobrada, conviene señalar tres factores principales que influyen en estas decisiones:

a) **factor filosófico-social:** cuando no cumple con el papel básico del Estado de hacer un buen uso de los recursos que la sociedad le provee, rompiendo así con el “Contrato Social”.

El Estado y las leyes no existen por sí solas, sino que son creación humana con el objetivo de conseguir la convivencia social, dentro de un conjunto de reglas socialmente aceptadas y legitimadas, y que son perfeccionadas con el tiempo. Existen diversos pensadores que reflexionaron sobre la existencia y legitimación del Estado, son conocidos como los “contractualistas”. La conclusión a la que llegaron fue que el Estado es legitimado mediante un “Contrato social” entre Estado y Sociedad. El papel de la sociedad en el contrato social es el de proveer al Estado de recursos (tributos). Y el

papel del Estado en el contrato social es el de ser proveedor de bienestar para la sociedad.

b) **factor jurídico:** la excesiva carga tributaria genera inclusive elementos de inconstitucionalidad. La Constitución de 1988 prohíbe expresamente la utilización del poder de tributación por parte del Estado para fines confiscatorios de la renta o bienes de la sociedad. Moraes, (2005) explica que no existe en la ley un criterio perfectamente objetivo para definir qué sea confiscatorio, pero que el Supremo Tribunal Federal, da algunas indicaciones de indicios que podrían ser considerados confiscatorios:

- a) el exceso de la carga tributaria;
- b) el impedimento al ejercicio de una existencia digna;
- c) el impedimento a la práctica de una actividad profesional lícita;
- d) el impedimento de conseguir satisfacer sus necesidades vitales (educación, salud y vivienda).

Entre los cuatro ítems mencionados los que más justificarían la inconstitucionalidad, son (a) y (d), porque si hay en el país tanta informalidad es porque las personas necesitan una forma para sobrevivir, y debido también a que los agentes económicos emigran desde la economía formal, donde tienen seguridad jurídica, hacia a la economía informal, donde no tienen esa seguridad jurídica estando sujetos a multas y confiscación de sus mercancías.

Andrade (2010) define “confiscación” en el ambiente jurídico, como: *la acción de fuerza ejercida por el Estado consistente en transferir para sí todos o parte de bienes de un particular.*

En el artículo 150, inciso IV, de la constitución, del capítulo I – de la sección II – de las Limitaciones del poder de tributar, consagra el Principio de no-confiscación, donde confiere a la sociedad un elemento positivo que imposibilita el libre albedrío estatal en la institución de los tributos. También señala que no se trata de un principio dirigido solamente a una entidad federativa. Y sí en cambios a los cuatros tipos de gobierno: Unión (Gobierno Federal), Estados, Distrito Federal, y Municipios.

c) **factor económico:** incapacidad económica de las personas y empresas para cumplir rigurosamente con sus obligaciones tributarias.

Si la carga tributaria brasileña es suficientemente alta como para hacer inviables un elevado número de actividades económicas dentro de la legalidad fiscal y laboral, las empresas y trabajadores para poder sobrevivir tienen que optar por informalizar total o parcialmente sus actividades. A esto hay que añadir que desincentiva a que otros empresarios potenciales inicien sus actividades. Todo ello es lo que abarca el factor económico indicado.

La teoría económica explica este fenómeno es conocido como el efecto Laffer, que demuestra que no siempre tipos impositivos más altos garantizan mayor recaudación, y que en muchas ocasiones puede acontecer justamente lo contrario. Esto ocurre porque cuando los tipos impositivos pasan a ser excesivos o hace inviables económicamente determinadas empresas, muchas veces, antes de cerrar su actividad, estas optan por entrar en la economía informal, lo que disminuye los ingresos del Estado.

Olivo (2008) aclara que en este cómputo los ingresos que el Estado tendría con el aumento de los tipos impositivos sobre las empresas que permanezcan en la economía formal, llega a la conclusión de que puede ser inferior a la recaudación que hubiera obtenido con tipos más bajos, porque las cargas tributarias más altas que pagan las empresas que permanezcan en el mercado no compensan la pérdida de recaudación de las empresas que salieron de la economía formal hacia a la informal.

De acuerdo con estos factores mencionados, se induce que una alta carga tributaria, puede hacer inviable una significativa parcela de actividades económicas, obligándose a los “empresarios” a optar por la informalidad en relación a la seguridad jurídica, porque optan pagar menos impuestos o ninguno, inclinándose por la elusión fiscal o la evasión fiscal<sup>130</sup>.

---

<sup>130</sup> Sucena (2008) explica que la evasión fiscal afecta la propia legislación tributaria, porque la administración tributaria procura anticipar al no cumplimiento y eleva alícuotas de ciertos grupos específicos. En Brasil eso ocurre especialmente en el sector de refrescos de bajo costo, que es tributado con alícuotas *ad rem* bastante desproporcional al costo de sus productos, ya que es aceptado por el propio sector que buena parte de la producción pasa fuera de la formalidad.

### **3.6.1. Métodos para estimar la evasión fiscal**

Existen varios métodos que son utilizados para estimar la extensión de la evasión, siendo los principales los métodos de las cuentas nacionales, los indirectos y los muestrales Arantes (2006). En el primer método, los valores facilitados a las autoridades tributarias son comparados con aquellos que corresponderían a partir de una estimación hecha con base en las cuentas nacionales, siendo la diferencia entre ellas atribuida a la evasión tributaria.

Los métodos indirectos que es el segundo, procuran cuantificar el tamaño de la economía informal, considerándola como una *Proxy* de la evasión tributaria.

En el tercer método, una muestra aleatoria de contribuyentes es seleccionada a partir de las informaciones prestadas a las autoridades tributarias, las cuales tendrán sus obligaciones tributarias auditadas detalladamente. El valor medio de la evasión encontrado para esos contribuyentes es extendido para el resto de la población.

El sistema tributario varía de acuerdo con las características y también con determinadas situaciones políticas y socio-económicas de cada país, y de acuerdo con las medidas puestas en práctica por el gobierno que provocarán efectos diferentes sobre las actividades económicas del país.

### **3.6.2. Algunas variables determinantes de la evasión: oportunidad, costos de conformidad, cuotas**

Existen algunos autores, Bezerra et al. (2005) que discuten la relación entre el tipo de actividad económica ejercida por los contribuyentes y la evasión, considerando que el nivel de conformidad varía de acuerdo con la fuente de recursos. Eso significa que en determinadas actividades hay mayor propensión a la evasión, pues los contribuyentes tendrían mayor oportunidad para evadir tributos.

Para estos autores si la renta de un individuo tiene origen en una fuente donde sería muy difícil para las autoridades tributarias descubrir su verdadero valor<sup>131</sup>, en comparación con otra donde la renta sería descubierta con mayor facilidad, es probable

---

<sup>131</sup> Como en la investigación de Gerxhani y Schram (2006) que estudiaron las diferencias de comportamiento en cuanto a la evasión fiscal en Holanda y Albania, a través de la posibilidad de los trabajadores optar por formas diferenciadas de cómo ingresar sus rentas, siendo formales por contrato de trabajo o informales sin el contrato de trabajo. El resultado adquirido fue que los participantes preferían las formas informales porque los riesgos de detección eran muy bajos.

que en el primer caso haya mayor evasión. Como es el caso por ejemplo de los individuos que son trabajadores por cuenta propia en relación a aquellos que trabajan por cuenta ajena (con contrato firmado).

Otra variable para estos autores es la oportunidad. A pesar de ser tratada como una variable explicativa de la evasión tributaria, es necesario notar su proximidad con el concepto de probabilidad de auditoría. Esto significa que la variable explicativa de la evasión no es la oportunidad de que dispone el contribuyente para estar en disconformidad con la ley, sino la probabilidad de detección de la infracción por parte de las autoridades tributarias.

En relación a los costos de conformidad se pueden ver como costes de transacción, que son asociados a los cambios económicos y que varían independientemente del mercado - los más comunes son aquellos que aseguran el cumplimiento de los contratos -. De acuerdo también con estos autores en la imposición de tributos se deben considerar: los costes de conformidad, que son soportados por el contribuyente, y los costes administrativos, asociados al aparato burocrático organizado por los gobiernos para el cobro de los tributos (Arantes, 2006).

Otra variable importante en la determinación de la evasión tributaria son las cuotas del tributo, que están más relacionadas con los modelos de las políticas fiscales.

La política fiscal que el gobierno adoptará en un determinado período podrá dar lugar a un desencadenamiento de efectos sustanciales, no sólo en la coyuntura económica desincentivando el mercado, sino también en la recaudación del gobierno.

Puede concluirse entonces como Sucena (2008) que sugiere que la ineficacia en el sector tributario es prácticamente, un sinónimo de fraude, o sea, la diferencia entre el valor esperado de la recaudación y el valor efectivamente aportado por los contribuyentes a las arcas públicas.

### **3.7. El PIB y la carga tributaria en Brasil**

#### **3.7.1. El PIB.**

Antes de dar continuidad al debate sobre los impuestos, se estudiará brevemente algunas formas de definir el PIB.

Analizándose la obra de Cousseau (2008) el autor defiende que esta es la variable macroeconómica que mide el verdadero crecimiento de la economía de un país en un determinado período de tiempo, y que, existen tres ópticas de medición:

a) Óptica de la producción, que es el propio concepto del PIB, o sea la suma de la producción de todos los bienes y servicios finales producidos en un determinado período de tiempo;

b) Óptica de renta, que consiste en el análisis de los factores que reciben para producir el PIB y que son. Salarios (S) remuneración del trabajo, Interés (I) remuneración del propietario del capital financiero, Alquiler (A) remuneración del propietarios de los bienes alquilados (predios, fábricas, tierra, etc.), Lucro (L) remuneración de la capacidad empresarial y Tributos (T) tributación del gobierno, formando entonces la ecuación Renta Interna Bruta (RIB) =  $S + I + A + L + T$ .

c) Óptica de la Demanda/dispendio, Consumo de las familias (C), Inversiones de las empresas (I), Gastos del gobierno (G), exportaciones (X) parcela del PIB adquirida por no residentes e importaciones (M), formando la siguiente ecuación:  $PIB = C + I + G + X - M$ .

Hay otras líneas de pensamiento que trabajan este concepto de forma diferente: el producto interior bruto es una medida de todos los bienes y servicios finales producidos dentro del territorio nacional, en determinado período de tiempo, valorados a precios de mercado. Consideran que es un flujo de la producción o sea, producción corriente por intervalo de tiempo, que puede ser por trimestre o por año. Transacciones que se refieren a transferencias de bienes y servicios producidos en períodos anteriores, como ventas de casas, coches o fábricas usadas no entran en el PIB corriente. Y tampoco varias otras situaciones como: transacciones de mercados que no entran directamente la producción corriente; las operaciones con activos financieros; bienes o

intermedios<sup>132</sup>. Todavía hay categorías que contienen bienes intermedios, y que forman parte del PIB: son inversiones en stock, materias primas y semi-acabados utilizados en el proceso de producción. Para dicho autor el PIB es el valor de los bienes y servicios medidos o determinado por los precios de mercado. Otra observación es que el autor excluyó los bienes que no son vendidos en el mercado, como por ejemplo, los servicios de la ama de casa.

Una consecuencia en relación con este tipo de cálculo del PIB, es que es sensible a la variación del nivel medio de los precios, donde una misma producción física corresponderá a diferentes valores del PIB, en la medida que el nivel medio de los precios de mercado varían. Y para arreglar eso, es necesario calcular primero el PIB en términos de precio corriente de mercado (PIB nominal), y después el PIB real que es calculado a partir de un año base determinado.

Otro línea que trabaja sobre la definición del concepto de PIB es, que plantea tres distintas, siendo la primera que el PIB corresponde al valor de los bienes finales y servicios producidos en una economía en determinado período: la otra definición es que el PIB es la suma del valor añadido en la economía en un período dado. El tercer concepto sería que el PIB es la suma de las rentas en la economía en un determinado período. Y que se compone de las rentas del gobierno cuando cobra los impuestos, las rentas de los trabajadores o del trabajo cuando cobra los salarios y el restante que permanece en la empresa, renta del capital.

Se puede concluir que hay diferencias en los conceptos presentados para la definición del producto interno bruto de un determinado país. Siendo que dos de los tres líneas de pensamiento aclara Cousseau, (2008), enfatiza que existen tres formas de medir la actividad económica a través del PIB, por la óptica de la producción, de la renta y de los dispendios. Y dando más destaque la cuestión del valor adicionado, que es el valor que la empresa agrega durante el proceso de producción. Sin embargo hay autores que, hacen un análisis del PIB de una forma más “compleja”, un PIB a precios de mercado. Y dicen que pueden medir el PIB de dos formas totalmente independientes, una como flujo de productos o como la suma de los ingresos.

---

<sup>132</sup> No son contabilizados separadamente en el PIB, pero serán de acuerdo que contribuyen para formar el valor de los bienes finales en cuya producción son utilizados. Como ejemplo no contabiliza inicialmente el valor de la harina para hacer pan, y si después de la venta de los panes.

El enfoque de flujo de productos es que en cada año el público consume una amplia variedad de bienes y servicios finales. En estos solamente se incluyen bienes y servicios que se adquieren y se usan de forma casi inmediata por los consumidores. Así se puede calcular el ingreso o la producción nacional. O sea, el PIB es la suma de los valores monetarios totales de flujo de productos finales producidos por el país.

El segundo enfoque es del ingreso conocido también como el enfoque de costes. A través de él fluyen todos los costes para realizar negocios; estos costos incluyen los salarios pagados al trabajador, las rentas pagadas a la tierra, la utilidad pagada al trabajo, etc., pero cabe señalar que estos costos al mismo tiempo son los ingresos que las familias reciben de las empresas. Por lo tanto una segunda forma de medir el PIB es la suma total del ingreso de los factores que son los costos de obtener los productos finales de la sociedad.

Por otra parte, y en relación con la costumbre de tomar el dato del PIB como mediada del bienestar Franch Menéu (1998: 109), de posibles errores<sup>133</sup>. Primero afirma que el propio nombre puede dar lugar a un equívoco: Producto Interior Bruto, pues en realidad incluye el valor de los productos. El simple nombre lleva al falso entendimiento que el PIB es una medida de la producción física de bienes, cuando en la realidad él representa un “valor”, y es expresado en valores de cambio de los bienes producidos.

Señala esclarece que en las sociedades menos desarrolladas, donde las necesidades materiales más urgentes no están cubiertas, allí sí que se da un mayor paralelismo entre producción física y valor económico pasando a ser un indicador del nivel de vida en relación el aumento productivo de mercancías. Pero cuando las necesidades primarias están cubiertas, la prioridad o la importancia no es tanto el crecimiento o aumento de la productividad de bienes de forma numérica, sino que la mirada en este momento pasa ser más allá, pues tiene que llevar en consideración cómo es utilizada esta mercancía, su calidad, su adaptación mayor o menor a los fines, el sector terciario, los servicios.

Entonces puede concluirse que la relación capital físico-trabajo se hace más favorable al trabajo – al capital humano – que transmite más humanidad a las

---

<sup>133</sup> El autor hizo el análisis para el PNB y en esta investigación se considerará análogamente PIB= PNB para favorecer el raciocinio propuesto, pero consiente de la diferencia existente en la definición entre ambos.



mercancías. Como el propio autor dice: *No se trata de producir más, sino de producir mejor, y de usar mejor lo que se produce.*

Después de este primer análisis continúa esclareciendo ciertos puntos importantes para entender los equívocos de medidas en relación al PIB como: i) el PIB es un estimador de valor subjetivo; ii) no refleja la economía sumergida; iii) ni refleja el trabajo que no se intercambia (la producción en el tiempo libre); iv) ni refleja los costos sociales, como el de la contaminación o de la degradación de los recursos naturales.

Por ser valor agregado no indica nada de la relación complementaria (proporcionada) de los bienes, nada de la capacidad a futuro de los distintos recursos, ya que todo valor económico mira al futuro.

Como el PIB sólo expresa lo que se intercambia en el mercado y a los precios relativos de esos intercambios, finaliza diciendo que:

*A través del velo monetario, a través del velo de los valores de cambio, a través del velo de las mercancías, hay que intentar descubrir la evolución de la mejor o peor utilización última de los bienes, la evolución del auténtico valor económico.*

El objetivo de esa reflexión fue alertar que las definiciones de PIB o PNB, no están acabadas y cerradas en sí misma y que las investigaciones tienen que considerar un análisis más allá de estos conceptos considerados fijos y finalizados.

### **3.7.2. La carga tributaria**

Normalmente la definición más utilizada de la carga tributaria es la razón entre los Ingresos Tributarios por el Producto Interior Bruto (IT/PIB)<sup>134</sup>.

Pero, Ferreira (2006) alerta que no es tan clara como la definición mencionada anteriormente. Parece fácil comparar datos relativos de diversos países o estados, se divulgan datos periódicamente por los organismos internacionales, sin embargo en realidad esos datos dependen de cuáles sean y se definan las variables utilizadas como

---

<sup>134</sup>Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal - Subsecretaria de Tributação e Contencioso, Coordenação - Geral de Estudos, Previsão e Análise, (2010, P: 01).

numerador y denominador. Dependiendo de la variable utilizada, como resultado se puede obtener una carga tributaria o una carga fiscal<sup>135</sup>.

Para las organizaciones internacionales, en general se denomina el indicador como carga tributaria cuando el numerador de la ecuación está compuesto por:

$$\frac{\text{Los ingresos de los impuestos + tasas y contribuciones de mejoras}}{\text{PIB}} \quad \text{a)}$$

El numerador para la carga fiscal es:

$$\frac{\text{Los ingresos de los impuestos + tasas y contribuciones de mejoras + las contribuciones sociales y económicas.}}{\text{PIB}} \quad \text{b)}$$

Como se puede observar para ambos casos el denominador puede ser constituido por el Producto Interno Bruto (PIB) o podrá ser sustituido por el Producto Nacional Bruto (PNB) que es el valor de toda la producción y renta realizada en el país más la renta líquida ingresada o enviada al exterior.

Se puede concluir que hay que tener cuidado al observar los datos o informaciones sobre cuáles son las variables utilizadas para los índices presentados por los organismos nacionales o internacionales, porque estos pueden cambiar la metodología que utilizan, tal y como puede observarse en el cuadro 3.6.

<sup>135</sup> La diferencia entre carga tributaria y fiscal para (Ferreira 2006) más allá de la inclusión de ingresos tributarios (impuestos, tasas y contribuciones de mejoras, conforme define en su artículo 5°. La Ley n°. 5.172/66, conocida como Código Tributario Nacional) de otros ingresos públicos no tributarios – inclusive operaciones de créditos.

**Cuadro 3.6. Algunas definiciones de la carga tributaria para Brasil**

<b>Autor</b>	<b>Definición</b>
LEY NO. 5.172/66, CÓDIGO TRIBUTARIO NACIONAL, CONSTITUCIÓN FEDERAL – BRASIL 1988.	Impuestos, tasas y contribuciones de mejoras/PIB o PNB.
AFONSO, (1987).	Impuestos, tasas y contribuciones de mejoras, otros ingresos públicos no tributarios (inclusive operaciones de crédito)/PIB
SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL 1º. CARGA TRIBUTARIA SOBRE SALÁRIO., (2006).	Tributos sobre consumo y renta/valor del salario bruto del trabajador
SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL 2º,(2006).	<b>Impuestos, tasas y contribuciones para mejoría, contribuciones sociales y para el fondo de garantía del tiempo de Servicio (FGTS)/PIB</b>
INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA – IBGE	Ingreso arrecadado líquido/PIB
BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES, (2003).	Todos impuestos, tasas y contribuciones providenciarias, sociales y económicas, y también la deuda activa/PIB
IBPT, INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO (2006).	Todos impuestos más multas, interés y correcciones e inclusive ingresos de contribuciones sindicales, y entidades de fiscalización del ejercicio profesional y costos judiciales/PIB
COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, (1991), CEPAL (1991).	Todos impuestos, tasas y contribuciones providenciarias, sociales y económicas, y también la deuda externa activa/PIB

Fuente: Creación propia con definiciones de los autores y organizaciones.

Después de este debate para esclarecer los diferentes modos de cómo se calcula la carga tributaria, se hace un análisis descriptivo del comportamiento de la misma. Y para eso se utiliza la definición de la *Secretaria da Receita Federal* establecida en 2006 y datos de la misma institución.

En el cuadro 3.7., se puede observar la evolución de la carga tributaria Brasileña en relación al PIB de 1990 hasta 2009, para los tres niveles de gobierno.

**Cuadro 3.7. Evolución de la carga tributaria brasileña en relación al PIB de 1990 hasta 2009**

AÑOS	TRIBUTOS							
	Federal		Estatal		Municipal		Total	
	Valor	%PIB	Valor	%PIB	Valor	%PIB	Valor	%PIB
1990*	96.335,00	20,53	42.408,00	9,04	4.406,00	0,94	143.169,00	30,51
1991	67.813,00	16,72	29.638,00	7,31	4.848,00	1,19	102.299,00	25,22
1992	67.771,00	17,50	28.550,00	7,37	3.842,00	0,99	100.163,00	25,86
1993	79.362,00	18,47	27.845,00	6,48	3.347,00	0,78	110.553,00	25,73
1994	111.129,00	20,46	43.469,00	8,00	5.415,00	1,00	160.012,00	29,46
1995	141.180,00	20,01	58.830,00	8,34	9.798,00	1,39	209.808,00	29,74
1996	150.048,00	19,35	63.648,00	8,21	10.876,00	1,40	224.572,00	28,96
1997	153.039,00	19,74	61.483,00	7,93	10.360,00	1,34	224.881,00	29,00
1998	160.786,00	20,69	61.187,00	7,87	9.905,00	1,27	231.878,00	29,84
1999**	117.186,00	22,14	42.683,00	8,06	8.148,00	1,54	168.017,00	31,74
2000	133.510,00	22,47	50.840,00	8,56	8.739,00	1,47	193.088,00	32,49
2001***	119.702,00	23,47	45.986,00	9,02	7.788,00	1,53	173.476,00	34,01
2002	114.834,00	24,92	42.341,00	9,19	6.930,00	1,50	164.105,00	35,61
2003	122.583,00	24,24	46.229,00	9,14	7.724,00	1,53	176.536,00	34,92
2004	145.740,00	25,00	54.562,00	9,36	8.875,00	1,52	209.178,00	35,88
2005****	206.670,91	23,44	76.512,71	8,68	11.187,19	1,27	294.370,82	33,38
2006	254.167,57	23,34	93.479,47	8,58	15.550,32	1,43	363.197,37	33,35
2007	327.064,11	23,94	115.497,00	8,45	21.241,05	1,55	463.802,16	33,95
2008	395.045,22	24,12	143.330,39	8,75	25.199,92	1,54	563.575,53	34,41
2009	368.945,00	23,45	135.185,41	8,59	24.207,13	1,54	528.337,54	33,58

Fuentes: Elaboración propia con los datos:

\*Ministério da Fazenda Secretaria da Receita Federal – Coordenação - Geral de Estudos Econômicos-Tributários, de 1990 a 1998 em Texto para discussão no. 4, 1999, página 13.

\* \*Ministério da Fazenda Secretaria da Receita Federal – Coordenação - Geral de Estudos Econômicos-Tributários, de 1999 e 2000 Estudos Tributários 13, página 11.

\*\*\*Ministério da Fazenda Secretaria da Receita Federal – Coordenação - Geral de Estudos Econômicos-Tributários, de 2001 a 2004 Estudos Tributários 15, 2006, página 09.

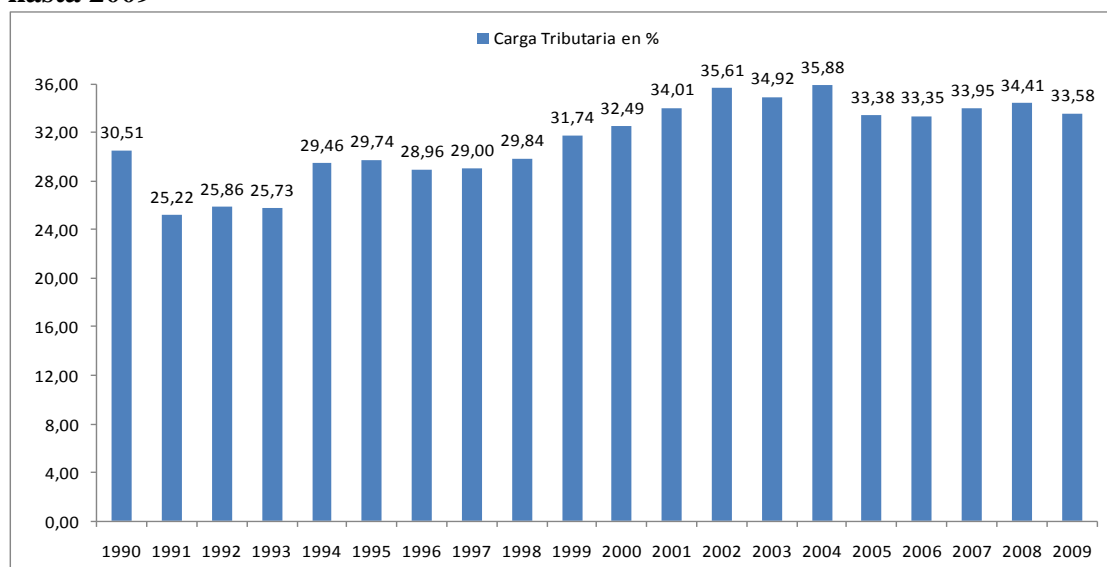
\*\*\*\*Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal - Subsecretaria de Tributação e Contencioso, Coordenação - Geral de Estudos, Previsão e Análise, de 2005 a 2009, Estudos Tributários , 2010, páginas 09 y 12.

Al estudiar el período, el análisis se ha fue dividido según los distintos períodos de gobierno en la presidencia de la República desde 1990 hasta 2009:

Collor de 1990 – 1992, después Itamar Franco de 1992-1994, el primer mandato de Fernando Henrique Cardoso y el segundo de 1995-2002. Y también se puede comparar con el primer mandato del gobierno Lula y parte del segundo mandato, 2003-2009.

En el primer año del gobierno de Collor en 1990 la carga tributaria era de 30,51% y en 1991 fue rebajado para un 17,34% pasando a un 25,22%, pero en los años siguientes, sufrió aumentos consecutivos hasta 2004 en el gobierno de Lula con 35,88%, ya en 2005 la carga disminuyó en 6,47% siendo 33,38%. Y en 2006 se eleva nuevamente hasta 2009. Grafico 3.1.

**Grafico 3.1. Evolución de la carga tributaria brasileña en relación PIB de 1990 hasta 2009**



*Fuente: Elaboración propia con los datos de Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal - Subsecretaria de Tributação y Contencioso, Coordenação - Geral de Estudos, Previsão e Análise, de 2005 a 2009, Estudos Tributários, 2010, paginas 09 y 12.*

En 2009 cayó debido a la influencia de la crisis económica internacional, que influye especialmente en el último trimestre de 2008, como consecuencia del flojo crecimiento de la industria. Consecuentemente, ello influyó también en la caída de la recaudación tributaria que no fue peor debido el buen desarrollo sector de servicios y a la estabilidad de los ingresos de los tributos de la seguridad social.

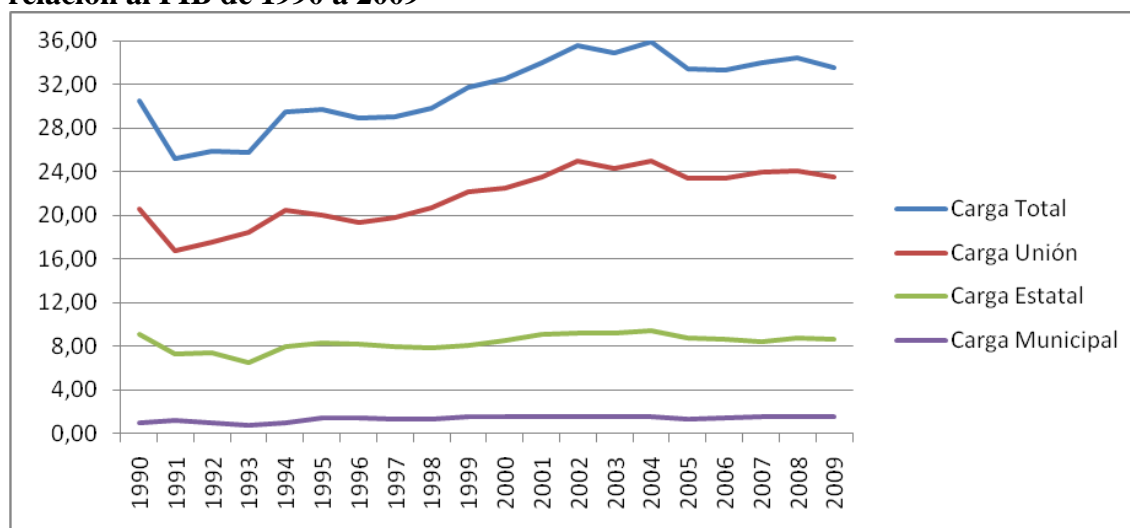
Como se dijo anteriormente, la crisis que fue originada en el mercado hipotecario estadounidense contaminó la economía brasileña, en un primer momento con la supresión de las líneas de crédito. En un segundo momento, con un escenario de grandes incertidumbres. Los efectos negativos repercutirán en el sector real de la economía con la disminución del ritmo de producción. Lo que dio lugar a una caída del 5,5% de la producción del sector industrial en relación al año 2008. El sector agropecuario, que presenta fuerte dependencia de la demanda externa, se retraía en un

5,2%. Solamente el sector de los servicios, que por naturaleza es menos dependiente del crédito al consumidor presentó resultado positivo con el crecimiento del 2,6%.

Las consecuencias pudiera haber sido pero el gobierno tomó algunas medidas para estimular el consumo y la producción para intentar neutralizar los efectos negativos de la crisis, como la disminución de los Impuestos sobre el Producto Industrializado (IPI) dirigidos a algunos productos, por ejemplo, los sectores automotriz, de la construcción civil y los electrodomésticos, Ministerio da Fazenda, (2010).

En los gráficos inferiores se puede observar el comportamiento de la carga tributaria por nivel de gobierno.

**Gráfico 3.2. Evolución de la carga tributaria brasileña por niveles de gobierno en relación al PIB de 1990 a 2009**



Fuentes: Elaboración propia con los datos:

Ministério da Fazenda Secretaria da Receita Federal – Coordenação - Geral de Estudos Econômicos-Tributários, de 1990 a 1998 em Texto para discussão no. 4, 1999, página 13.

Ministério da Fazenda Secretaria da Receita Federal – Coordenação -Geral de Estudos Econômicos-Tributários, de 2001 a 2004 Estudos Tributários 15, 2006, página 09.

Ministério da Fazenda - Secretaria da Receita Federal - Subsecretaria de Tributação e Contencioso, Coordenação - Geral de Estudos, Previsão e Análise, de 2005 a 2009, Estudos Tributários 2010, páginas 09 y 12.

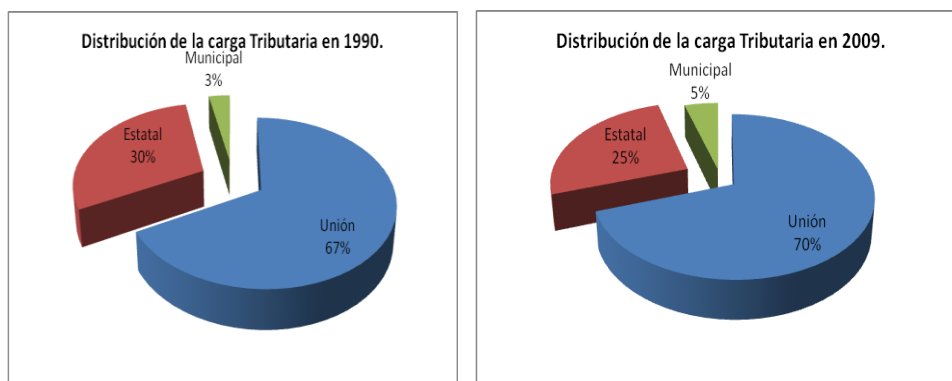
En 1990, la carga tributaria de la Unión representaba el 20,53% en relación al PIB, retrocedió al 18,56%, pasando a un 16,72%, pero después de eso, hubo aumentos consecutivos hasta 1996, cuando disminuyó 3,30 % en relación a 1995. En 1997 vuelve a aumentar hasta 2003, en que disminuye en 2,73% en relación a 2002. En 2004 hay nuevamente un aumento de 3,14% puntos, donde también cabe decir que el aumento fue mayor que la disminución en el año anterior. En 2005 vuelve a retroceder 5,86%, y este valor no se recupera hasta el fin de la serie, pues en 2009 la carga era del 23,45%.

En 1990, la carga tributaria Estatal representaba un 9,04% en relación al PIB, al sufrir una caída de 19,14%, y siendo 0,58% a más que la del Gobierno Central (Unión) en 1991. Cuando en el Gobierno Central de 1992 a 1994 la carga aumentó, la carga tributaria del gobierno estatal presenta movimientos flexibles en el período, aumenta en 1992 y disminuye en 1993 y en los años siguientes 1994 y 1995 aumenta nuevamente, cuando vuelve a disminuir en 1996, 1997 y 1998 consecutivamente. Sin embargo de 1999-2002 aumenta, pues en 2003 sufrió un ligero descenso de 0,84% en relación al año anterior. En 2004 crece nuevamente 2,41% en relación a 2003. Siendo que en los años siguientes hasta 2009 la carga estatal disminuye en relación la carga de 2004.

Las cargas tributarias Municipal, al contrario de las cargas tributarias del Gobierno Central y Estatal en 1991 que retrocedieron, aumentó 26,60% en relación a 1990 cuando fue del 0,94% del PIB. En 1992 y 1993 la carga municipal disminuyó. En 1994, 1995 y 1996 tiene un aumento medio de 26,50%. En 1997 y 1998, a partir de 1999 hasta 2007, la carga sufrió alteraciones alternas de aumentos y disminuciones, solamente en 2004 y 2005 disminuye en secuencia, y en 2008 y 2009, las cargas son constantes en un 1,54% del PIB.

Para observar mejor la distribución de las cargas tributarias por nivel de gobierno, en el inicio de la serie 1990 y en el último año 2009, se ilustra con los gráficos 3.3A y 3.3B.

**Gráficos 3.3.A\* y 3.3B\*\*, distribución de las cargas tributarias en los años de 1990 y 2009 respectivamente, por esfera de gobierno**



Fuentes: \*Elaboración propia con los datos del Ministério da Fazenda Texto para discussão no. 4, 1999, página 13; \*\*Elaboración Propia con los datos del Ministério da Fazenda - Estudos Tributários, 2010, páginas 09 y 12.

Como se puede observar en la estructura de la distribución de la recaudación por nivel de gobierno, la Unión aumentó en 3% puntos porcentuales sus ingresos en relación al PIB en el período de análisis. Cuando a su vez la carga tributaria Estatal perdió 5% puntos porcentuales en relación la participación del PIB, pues mientras en 1990 representaba al 30% de la contribución de la carga total, en 2009 representa 25%. Y respecto a la participación de la carga tributaria municipal, ocurre lo contrario, siendo obteniendo un aumento de 2% en relación al inicio de la serie en 1990 con 3% de participación, y en 2009 esta participación era del 5%.

Al analizar el comportamiento de la carga tributaria brasileña en relación a otros países, como puede observarse en el cuadro 3.7., es superior a varios países que son sus colaboradores comerciales y también superior a aquellos que son sus principales competidores.



**Cuadro 3.8. Carga tributaria brasileña en relación al PIB de otros países**

País	1985	1995	2000	2003	2004*	2007	2008
Suecia	48,20%	48,50%	53,80%	50,60%	50,70%	48,20%	47,00%
Noruega	43,10%	41,10%	43,20%	43,40%	44,90%	43,40%	42,00%
Francia	43,80%	43,90%	45,20%	43,40%	43,70%	43,60%	43,00%
Italia	34,40%	41,20%	43,20%	43,10%	42,20%	43,30%	43,00%
<b>Brasil</b>	<b>20,80%</b>	<b>28,90%</b>	<b>32,80%</b>	<b>35,50%</b>	<b>36,60%</b>	<b>34,41%</b>	<b>33,58%</b>
Alemania	37,20%	38,20%	37,80%	35,50%	34,60%	36,20%	36,00%
Turquía	15,40%	22,60%	32,30%	32,80%	31,10%	23,70%	24,00%
Canadá	32,50%	35,60%	35,60%	33,80%	33,00%	33,30%	32,00%
España	27,80%	32,80%	35,20%	34,90%	35,10%	37,20%	33,00%
Nueva Zelanda	31,30%	37,00%	33,40%	34,90%	35,40%	36,00%	35,00%
Suiza	25,80%	27,80%	30,50%	29,50%	29,40%	29,70%	29,00%
Portugal	26,60%	33,60%	38,40%	37,10%		36,60%	37,00%
Polonia	-	37,00%	32,50%	34,20%	-		
Australia	29,10%	29,60%	31,80%	31,60%	-		
Reino Unido	37,70%	35,00%	37,40%	35,60%	36,10%	36,60%	36,00%
Estados Unidos	25,60%	27,90%	29,90%	25,60%	25,40%	28,30%	27,00%
Irlanda	35,00%	32,80%	32,20%	29,70%	30,02%	32,20%	28,00%
Japón	27,40%	27,80%	27,10%	25,30%	-	18,40%	18,00%
Corea del Sur	16,00%	19,40%	23,60%	25,30%	24,60%	28,70%	-
México	17,00%	16,70%	18,50%	19,90%	18,50%	19,80%	20,00%
Argentina	15,30%	16,80%	17,40%	20,70%	21,90%		
Chile	19,80%	18,70%	17,30%	18,10%	19,20%		
China	-	18,90%	16,30%	16,70%	16,70%		
Rusia	-	19,70%	16,10%	16,90%	16,90%		

Fuentes: Elaboración propia con datos de 1985-2004 del Instituto Brasileiro de Planejamento, (IPB); y con datos de 2007 y 2008 del Ministerio da Fazenda (2010:12).

Al observar el año 1985, la carga tributaria en Brasil era apenas mayor que cinco países de la muestra, que son: Argentina con 15,36%, Turquía 15,4%, Corea del Sur 16,00%, México 17,00% y Chile con 19,8%, mientras que para Brasil era de 20,8%.

Ya en el año 1995 la carga tributaria fue del 28,9% que es un 38,94% más alta que la de 1985. En el año 2000 la carga tributaria sobrepasa el 30% en relación al PIB alcanzando la cifra de 32,49%.

En los años 2003 y 2004 mantuvo el ritmo de aumento, elevándose hasta el 36,6%, con una variación de 11,58% en relación al año 2000 y siendo 75,96% mayor que la de 1985 que es el inicio del período de análisis de este cuadro.

En los años 2005 hasta 2009, la carga tributaria tiene un comportamiento casi, estable, a excepción de en 2008 que aumenta hasta los 34,40%, y en 2009 que disminuye hasta el 33,58%.

La carga tributaria en Brasil en 2009, también es superior a varios países que son sus colaboradores comerciales y competidores comerciales, como México 20,00%; Turquía 24,00%, Estados Unidos con el 27,00%; España 33,00%.

### **3.8. Reflexiones parciales**

Hasta el momento se puede comprender que la tributación realmente no es mala para la sociedad, cuando los valores recaudados por la misma son bien utilizados de manera eficiente, pues tiene el papel de atender las necesidades colectivas que en realidad son el conjunto de las necesidades primarias de orden superior, aquellas que las personas tienen, pero y no son posible de atender de forma individual: como la seguridad pública, la justicia, educación, la garantía de los derechos etc.

La participación de los gobiernos en la economía aumentó en la década de los 30, basada en las teorías keynesianas que impelieron el crecimiento de la participación gubernamental debido a las crisis de 1929.

En Brasil no fue diferente en relación a los demás países, y así el gobierno pasó a intervenir directamente, creando empresas públicas y actuando en sectores que podrían ser ofrecidos al el sector privado. Para esto el gobierno necesitaba recaudar dinero suficiente para suplir estas necesidades. No obstante a mediados de la década de 90 cuando se fortaleció el liberalismo económico y la mayoría de estas empresas pasan o vuelven a la iniciativa privada a través de los programas de privatizaciones incentivados por el Consenso de Washington.

Al analizar la carga tributaria brasileña ésta se ha mostrado excesiva, injusta y mismo contraproducente en diversos aspectos analizados, pues en un primer momento tiene características restrictivas, como fue explicado en el esquema 01, con aumentos frecuentes como puede ser constatado en el cuadro 3.3. y el grafico 3.1, respectivamente. Como al aumentar los impuestos desincentiva la cuenta de ahorro que genera menor inversión y se acaba en un proceso de disminución de la producción y empleo.

Las consecuencias mencionadas en el párrafo anterior, se deben a que en la última década los impuestos han sufrido una elevación continúa. Este fenómeno ha generado una reacción social importante al considerar la misma ilegítima hasta el punto de generar la repulsa al pago efectivo, sea vía el fraude fiscal o a través de la elusión fiscal.

Fue explicado anteriormente que ello se debe a factores que los agentes consideran ilegítima la carga tributaria brasileña: Primero, filosófico-social, en la medida en que el Estado se legitima a través del contrato social, donde el papel de la sociedad es proveer al Estado de recursos (tributos). Segundo, el jurídico basado en la propia constitución. Por último, el factor económico: la incapacidad económica de las personas y empresas para cumplir rigurosamente sus obligaciones tributarias.

Por ello, la Hacienda Pública tiene que estudiar la mejor forma de recaudar, porque esto genera consecuencias para los ciudadanos y para la sociedad en su conjunto y cuando un sistema impositivo es creado, éste tiene que poseer:

Eficiencia Tributaria, con las características de neutralidad y equidad, de modo que interfiera lo mínimo posible en las decisiones de los agentes económicos. O sea, no permitir que genere falta de confianza para los mismos.

Se puede concluir que los agentes van a buscar formas de mejorar su liquidez y aumentar su renta disponible, o sea, tenderá a utilizar los mecanismos existentes como: la elusión fiscal (legal) y del fraude fiscal (ilegal) como lo que aquí puede afirmarse que parte de ellos actuaron en la informalidad, porque la misma tiene las características de no pagar los impuestos referentes a sus actividades, y pasan a optar por la informalidad en relación a la seguridad jurídica, porque prefieren pagar menos impuestos o ninguno.



# **CAPÍTULO 4.**

## **EL EFECTO LAFFER**



## **CAPÍTULO 4. EL EFECTO LAFFER**

### **4.1. Introducción**

Una vez constatada en el capítulo anterior la elevada carga tributaria que caracterizó la política fiscal brasileña desde el año 1990, el presente capítulo tiene por objeto buscar evidencias que sustenten la hipótesis, formulada siguiendo a Arthur Laffer (1974), de que esta presión desproporcionada tuvo como consecuencia una disminución marginal en la recaudación del Gobierno Brasileño por este concepto. Como es sabido, la denominada Curva de Laffer, propuesta por dicho autor, demostró que la relación entre el nivel de recaudación fiscal y la carga de tributos impuesta en una economía puede representarse como una U invertida, significando que, a partir de un determinado nivel, el incremento de la carga tributaria contribuye de modo negativo a la recaudación del gobierno.

Como ya hemos indicado, el presente capítulo se dedicará a aportar datos que den soporte a esta teoría. En el punto 4.2, bajo el epígrafe “fraude fiscal y carga tributaria”, se analizará la importancia de éste, su incremento durante el período analizado y su relación con la elevada carga impositiva, presentándose en el punto 4.3, “Efecto Laffer”, un modelo para expresar una curva de Laffer de la economía brasileña, durante el citado período de 1988 hasta 2009, ambos inclusive. Dentro de este mismo apartado, se exponen los resultados empíricos de las simulaciones realizadas para obtener una curva a nivel per cápita y otra de nivel agregado.

En el cuarto y último apartado de este capítulo, “Una Curva de Laffer para la economía brasileña”, se presentará la conclusión parcial, que permite afirmar que el esfuerzo fiscal de la sociedad brasileña en el referido período fue notablemente superior a aquéllos puntos máximos encontrados en las curvas a partir de los cuales las recaudaciones tributarias pasan a tener un rendimiento decreciente.

### **4.2. Fraude fiscal y carga tributaria**

Cuando la opinión pública manifiesta y alerta de que las políticas fiscales están en dirección equivocada, es tiempo de que los gobiernos se paren a reflexionar sobre las políticas que, en dicha materia, vienen adoptando. En esa situación surgen

inevitablemente estas cuestiones: ¿Por qué los agentes económicos reclaman? ¿Tienen fundamento estas manifestaciones? ¿Quién o quiénes protestan?

A juicio de este autor, Pinto (2008) entre otros, da adecuada respuesta a estos interrogantes:

*“...cuando los análisis de los estudios, publicaciones especializadas, las noticias en los periódicos y los sentimientos de las personas, principalmente de los empresarios, manifiestan la existencia de un sistema complejo e injusto, con elevada carga tributaria. Y que más allá, es impotente para apurar y punir el fraude fiscal, además, de que los recursos tributarios no son adecuadamente empleados y que la sociedad no “ve” el debido retorno, en forma de servicios públicos, por lo que paga de impuestos, tasas y contribuciones.” Pinto (2008, P: 67).*

Cuando los tributos son abusivos éstos generan menos riqueza para una nación. Como exhaustivamente se señala en esta tesis, esta carga excesiva incita a los empresarios a practicar el fraude y la elusión fiscal y a encaminar sus actividades hacia la informalidad (tema que fue tratado en el segundo capítulo y será analizado nuevamente en el quinto), implicando la disminución de la producción formal. Y así, esta desproporcionada presión, tiene como resultado, que el gobierno recaude menos con impuestos cada vez más elevados, lo que se traducirá en una disminución del bienestar y un mayor descontento social.

De acuerdo con lo anterior, las elevadas tarifas que caracterizan el sistema tributario brasileño, generan, asimismo, altos niveles de evasión y elusión; situación que se ve agravada por la existencia de una inestabilidad jurídica tributaria<sup>136</sup>. Las distorsiones macroeconómicas generadas por este contexto, hacen que la carga tributaria sea, a su vez, cada vez más alta creándose un círculo vicioso y negativo en el que las propias políticas fiscales generan el indeseable efecto de incentivar el incremento en las tarifas y por ende la carga tributaria.

Vamos a analizar a continuación la dimensión y la trascendencia del fraude fiscal en Brasil.

---

<sup>136</sup> Como explica Pinto (2008) más allá de la alta carga tributaria y el elevado número de alícuotas y las posibilidades de exenciones, existe en Brasil una excesiva generación de reglas tributarias, que dificulta la convivencia de los contribuyentes con el sistema. En este sentido, hay que destacar que en las tres esferas del gobierno (federal, estatal y municipal) se generan 50 nuevas normas fiscales por día hábil, dificultando aún más la situación.



El primer indicativo de la importancia que el Gobierno brasileño otorga al fraude fiscal en Brasil es el esfuerzo y la preocupación de éste por intentar frenarlo mediante el establecimiento de diferentes mecanismos legales, administrativos y judiciales. Es notable el nivel de gasto tanto material como de personal, que generan las acciones destinadas a combatir el fraude y recuperar los ingresos que corresponden a las arcas públicas (gastos de personal para detectar las infracciones y tramitar los preceptivos expedientes sancionadores, ejecutar las sanciones, atender las reclamaciones y recursos en vía administrativa y judicial, etc); gastos tanto más preocupantes en cuanto que deben financiarse detrayendo recursos públicos que son desviados de sus finalidades principales como son el interés público y el bienestar ciudadano.

Asimismo, ilustra la gravedad que tiene el fraude fiscal en Brasil, el hecho de que se configura como una conducta criminal, es decir acreedora del mayor reproche que un ordenamiento jurídico puede realizar. Así se dice:

*La LEY 4.729/65, art. 1º. También es crimen la apropiación indebida de tributos (Ley 4.357/64). El Decreto Federal no. 982, de 12 de noviembre de 1993 disciplina la comunicación, al Ministerio Público Federal, de la práctica de ilícitos penales previstos en la legislación tributaria y de crimen funcional contra la orden tributaria<sup>137</sup>.*

Y conceptúa el fraude fiscal como:

*Evasión ilícita – acción consciente y voluntaria del individuo tendente a, por medios ilícitos, eliminar, reducir o retardar el pago del tributo efectivamente debido.*

Con la edición de la Ley 8.137/90, más allá de la responsabilidad tributaria, el fraude fue caracterizado como crimen contra el orden tributario. En virtud de la constatación del crimen de la evasión fiscal, cabe la solicitud de instauración del proceso criminal.

En términos generales, puede decirse que el delito de fraude fiscal o evasión fiscal consiste en la conducta dolosa o fraudulenta destinada a impedir que el Fisco conozca la concurrencia del hecho generador, culminando con la falta de pago de los débitos fiscales.

---

<sup>137</sup> INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO (IBPT). IBPT. Notícias, marzo 2009. Disponible em <<http://www.ibpt.org.br>>. Ha cedido en: 10 marzo 2011.

Esta conducta es, como todo ilícito penal, objeto de la más grave sanción que puede imponer una sociedad, cuál es la pérdida de libertad:

*“... En efecto, tales conductas expuestas son transgresiones formales, o de mera conducta, lo que no quiere decir que el elemento subjetivo sea insignificante, o sea, tiene que verificarse la presencia del dolo específico en la acción u omisión para que la transgresión pueda consumarse, no es necesario, por tanto, el resultado material, o efectivo daño causado al bien jurídico tutelado. Al delito en concreto es aplicada la pena de 6 (seis) meses hasta 2 (dos) años de detención...” (Roncato, 2006, P: 45).*

Del mismo modo, el importe de las multas asociadas a este tipo de fraude es muy elevado, en torno al 225% del valor evadido, ley no. 9.532/97.

Después de esta reflexión surge una doble pregunta ¿Los fraudes fiscales están siendo realmente incentivados por la alta carga tributaria y una de sus consecuencias es el fortalecimiento de la informalidad, más allá de la disminución de la recaudación del gobierno?

Varios autores brasileños responden a esta pregunta y dicen que:

*“...Brasil ha presentado en los últimos diez años altas tasas tributarias, con elevaciones constantes, muy superior a la inflación en el período y también superior al crecimiento del PIB. Y este fenómeno ha generado una reacción social de repulsa al pago efectivo de esa carga tributaria, sea vía formas de elusión fiscal o también por fraude fiscal, teniendo como consecuencia el aumento de la informalidad...” (Oliveira, 2008, P: 2).*

*“...cuanto mayor es la carga tributaria mayores son los costos de permanecer legal, incentivando así, el sector informal...” (Calvacanti, 2008, P: 11).*

*“...con el análisis del fenómeno de la tributación en relación a los aspectos económicos y jurídicos, se llegó a la conclusión de que una menor tributación implicaría la disminución de la informalidad, aumentando así la recaudación de los impuestos e incentivando la creación de empresas, que generarían más empleos y consumo, trayendo el crecimiento económico y consecuentemente la mejoría de la calidad de vida de la población” (Couto et al. 2006, P: 33).*

*...Concluí que las alícuotas tributarias influyen fuertemente la recaudación del tributo (Sucena, 2008, P: 65)*

*La carga tributaria sobre los sectores de actividad estimada, nos revela directamente otros dos grandes problemas de la actual estructura tributaria nacional: la informalidad y el fraude fiscal. Son fenómenos que caminan juntos y crean una gran distorsión observable en la economía, imponiendo a las empresas formales una carga tributaria mayor que aquel que incide sobre las empresas informales. Eso afecta la competitividad y la capacidad de inversión de las empresas, disminuyendo la productividad de la economía (Garcia et al. 2005).*

En el cuadro 4.1., se observa el incremento del valor de los fraudes tributarios en Brasil en los últimos nueve años, en los que, reiteramos, la carga tributaria ha sido muy elevada.

**Cuadro 4.1. Valores de los fraudes tributarios de 2000 hasta 2008**

Años	Mil millones de dólares
2000	4.646.486.722,76
2001	4.136.317.222,60
2002	3.922.702.998,77
2003	4.239.677.744,21
2004	6.553.197.306,81
2005	9.019.793.035,48
2006	10.144.754.377,10
2007	11.012.885.671,75
2008	109.033.377.545,46

Fuente: Elaboración propia con datos IBPT, (2009).

Examinando los valores en el - cuadro 4.1. -, es fácil hacerse una idea real de las consecuencias derivadas del fraude para la sociedad, así como de los logros sociales y laborales que el Estado podría alcanzar con el dinero que deja de ingresar por este motivo. El cuadro 4.2 se ha confeccionado partiendo de los datos reales del capital defraudado en el período 2000-2008. Aquí por ejemplo se considera el salario mínimo y el impuesto promedio vigente en el año de 2008 de U\$ 276,56 con todos los impuestos incluidos, se concluye que con el dinero dejado de recaudar por la evasión fiscal, el propio Gobierno podría haber contratado un elevado número de trabajadores. A este respecto cabe destacar que, en el mismo período, la tasa de desempleo era de un 7,9%, y

la población económicamente activa era de 97,2 millones personas<sup>138</sup> y de acuerdo con el IBGE (2009) un 30% de la población tenía como ingreso hasta un sueldo mínimo un 28,4% entre uno y dos sueldos mínimos y un 34% dos o más sueldos. Por tanto, resulta obvio concluir con estos datos que los índices de desempleo en Brasil podrían mejorar considerablemente si se consiguiese evitar los fraudes. Además, también supondría que parte de los ingresos que estos trabajadores adquiriesen, se destinarían al consumo y al ahorro, que depositado en cuentas bancarias se transformaría en capital productivo, colocándose a disposición de los empresarios en forma de crédito, desde donde volvería al proceso productivo creando así un círculo “vicioso” positivo o círculo “virtuoso” para la sociedad. El gobierno podría utilizar este dinero en diversos tipos de obras públicas, para la salud, seguridad, forma de crédito para micro y pequeñas empresas, etc..

**Cuadro 4.2. Valores de los fraudes tributarias por sector económico en 2008**

	<b>Persona Jurídica – Sector Económico</b>	<b>Valor en dólares</b>
1	Industria	42.929.985.439,07
2	Comercio	40.415.694.015,48
3	Transporte y servicios relacionados	2.537.757.686,10
4	Construcción civil	2.105.497.087,78
5	Servicios de comunicación, energía y agua.	3.037.781.429,93
6	Servicios financieros	4.596.231.075,28
7	Otros servicios	13.410.430.811,82
<b>Total del fraude</b>		<b>109.033.377.545,46</b>

Fuente: Elaboración propia con datos IBPT, (2009).

Como puede, - verse en el cuadro 4.2.-, el sector que más destaca por los fraudes es el de la industria, seguido por el comercio. De acuerdo aún con IBPT (2009) aproximadamente 26,84% de las empresas brasileñas practican algún tipo de fraude, siendo que los impuestos más utilizados para evasión el INSS, Impuesto de Renta, pero destaca sobre todo el ICMS.

Una observación importante acerca de los datos presentados es que los mismos consideran únicamente empresas formalizadas a las que el IBPT ha tenido acceso.

Eso demuestra que el gobierno deja de recaudar una cuantía muy elevada, y tiene que buscar mecanismos para combatir el fraude sea *ilícito* o sea aquel que, según algunos autores, puede considerarse justificado por cuestiones de supervivencia de las empresas.

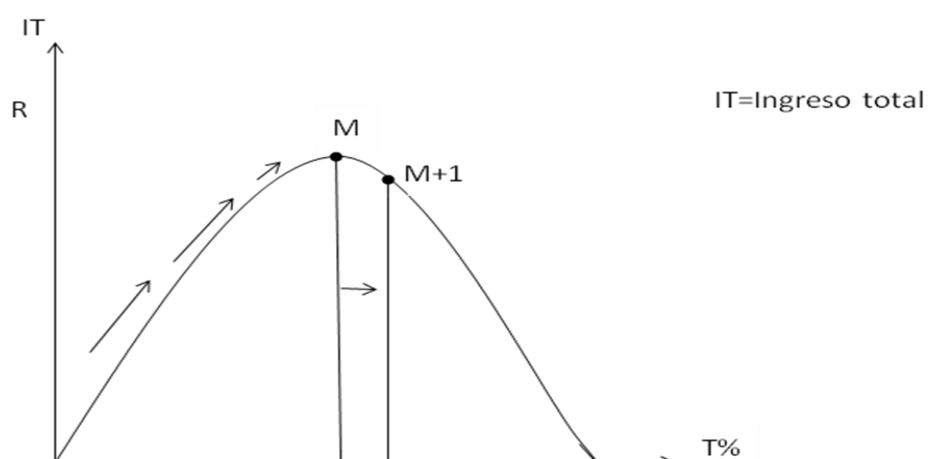
<sup>138</sup> Ansilheiro (2010).

Como se ha abordado exhaustivamente en el capítulo 3, la sociedad brasileña considera que una carga tributaria excesiva, cual ha sido la soportada en Brasil durante los últimos años, es ilegítima por los diversos motivos ya expuestos, uno de los cuales es el factor económico que como dijimos consiste en la incapacidad económica de las personas y empresas para cumplir rigurosamente sus obligaciones tributarias. La teoría que tiene la capacidad para explicar esta relación entre una carga tributaria abusiva y la disminución de los ingresos recaudados por este concepto es el denominado “Efecto Laffer”.

### 4.3. Efecto Laffer

Laffer (1974) sintetiza su análisis a través de un gráfico en el cual la carga tributaria, representada por los tipos impositivos (en el eje horizontal) afecta a la recaudación fiscal (eje vertical), tal y como se expresa en el Grafico 4.1.

**Grafico 4.1. La Curva de Laffer**



Fuente: Elaboración propia, a partir de la teoría de Laffer.

La curva primeramente ascenderá conforme la alícuota se aleja de cero, pero, en algún punto, desde luego mucho antes de que la cuota alcance el 100%, la curva descenderá.

Eso ocurre porque ningún agente económico está dispuesto a trabajar para pagar un impuesto del cien por cien, ya que significaría trasladar todas sus ganancias al gobierno. Sin embargo, sí existe en la curva un punto o una alícuota máxima (M), que los contribuyentes estarían dispuestos a pagar y que optimizaría los ingresos, dado un cierto porcentaje de carga tributaria. Ahora bien, si este porcentaje supera dicho punto

(M), hacia el punto (M+1), se tornará contraproducente generando la disminución de los ingresos.

La Curva de Laffer muestra cómo, en un primer momento, la recaudación aumenta con la imposición de alícuotas más altas, pero cada vez más despacio, es decir produciendo incrementos menores conforme aumenta la carga tributaria hasta que llegamos al punto (M) en que se soporta la carga máxima, momento a partir del cual pueden acontecer dos cosas:

i) Los aumentos en la carga tributaria pueden estimular a los contribuyentes para que consideren que el ingreso adicional obtenido por una hora más de trabajo o una unidad más de producción no compensen el empleo, generando evasión u ocio;

ii) El costo de oportunidad del pago regular pase a compensar el riesgo asumido por el fraude fiscal

Esas dos cuestiones expuestas, el aumento del fraude fiscal o un indeseado incremento del ocio, como efectos de una excesiva carga tributaria, pasan a ser inhibidores de sucesivos aumentos en las alícuotas ya que éstos, a partir de un momento dado, sólo conllevarían una disminución de la recaudación<sup>139</sup>.

Para su análisis, Arthur Laffer valoró el efecto sobre el crecimiento económico de la imposición tributaria sobre la renta, obtenida por el contribuyente en el tiempo dedicado al trabajo.

Ferreira (2006) señala que la motivación para este análisis fue la crisis acontecida en los países desarrollados en la década de 1970, por la elevación de los precios del petróleo que supuso una preocupante ralentización del crecimiento económico mundial. Por ello, Laffer proponía la aplicación de una política de alícuotas progresivas sobre la renta de los individuos con base en la capacidad de pago, teniendo como objetivo la justicia tributaria, siendo ésta una política fiscal alternativa que mejoraría las condiciones de las ofertas de los factores de producción, disminuyendo el peso de la carga al contribuyente y favoreciendo la recuperación económica.

---

<sup>139</sup> (Sucena, 2008, P: 25; Rosen, 2002; Cloteleter, 1993 y otros autores).

Como el efecto del fraude fiscal ya ha sido suficientemente analizado en otros capítulos, efectuaremos ahora algunas consideraciones sobre el incremento del ocio como efecto indeseable para la actividad económica derivado del incremento de la carga tributaria por encima del punto máximo determinado por la Curva de Laffer.

La progresividad en la tributación a medida que aumenta el nivel de la renta, atiende al principio de justicia redistributiva, aunque puede perjudicar a la justicia conmutativa. Por otro lado, puede comprometer la eficiencia en la recaudación porque incentiva al contribuyente a cambiar el tiempo dedicado al trabajo (la productividad), para dedicar más tiempo al ocio disminuyendo ésta, lo que consecuentemente afectaría a las actividades económicas y a la propia recaudación tributaria. Es por ello que se debería objetivar una alícuota tributaria óptima que pudiese maximizar los ingresos, obtenida mediante la subida de los tipos, pero de tal forma que no sea una barrera que incentive al contribuyente a no querer trabajar, o sea, a no querer realizar actividades económicas.

A este respecto valga como ejemplo más característico, el de Ronald Reagan, quién en su primera candidatura a la presidencia de los Estados Unidos en 1980, incorporó a su propuesta política el recorte de los impuestos, argumentando que la reducción de las alícuotas daría incentivos al trabajo y a la actividad económica y empresarial con lo que aumentaría el bienestar económico y la recaudación tributaria.

Otra razón, como ya hemos indicado, para creer que una reducción general de las cuotas no disminuiría la recaudación tributaria es que muchos posibles contribuyentes que pueden estar fuera de las estadísticas, e incluso, fuera de los cálculos de la curva de Laffer<sup>140</sup>, por estar defraudando o encontrarse en la informalidad a causa de la excesiva presión fiscal, se incorporarían al sistema si ésta fuera “razonable”. Este sería el caso claro de Brasil.

---

<sup>140</sup> Véase otros trabajos, ( Yu Hsing, 1996; Versano, 1996; Couto et al. 2006; Caldart, 2007; Navarro, 2008 y Olivo et al. 2008).

#### **4.4. Curva de Laffer para la economía brasileña**

En la literatura existen pocos trabajos y metodologías que intenten ilustrar estas posibilidades.

En primer lugar habría que destacar las aportaciones de Ferrigno, (2006) que aplica una frontera estocástica sobre la evasión del ICMS (impuesto sobre la circulación de mercancías) que es un impuesto agregado. Con sus modelos econométricos, que relacionaban la evasión del tributo y las características de la legislación y las alícuotas de los propios tributos, obtuvo resultados que, aunque no satisfacen la teoría de la curva de Laffer en el sentido de que no considera que una mayor carga tributaria represente un aumento proporcional de la evasión fiscal, sin embargo sí concluye que cuanto más complejo es un sistema tributario - que es otra de las características de las que adolece el sistema tributario brasileño - mayor es la posibilidad del fraude fiscal.

Además de este autor destacan otros que como Olivo et al. (2008) utilizan técnicas estadísticas para encontrar una curva de Laffer para Brasil, en la cual el punto de inflexión está entre 25% y el 30% del PIB y que cuando llega a un 25% de las recaudaciones pasan a tener crecimiento marginales y a partir del 30% a ser decrecientes, indicativos de una mayor evasión fiscal. Concluyen que con una carga tributaria inferior al 25%, el gobierno podría obtener un aumento de la recaudación al estimular con esta reducción a que las empresas se incorporasen a la economía formal.

Sucena (2008) hace una estimación de la Curva de Laffer para un tipo de impuesto, el IPI (Impuesto sobre productos industrializados). Utilizó los estimadores para alícuotas IPI y alícuotas IPI<sup>2</sup>, teniendo los resultados encontrados signos opuestos, ambos significativos. El signo positivo demuestra que la recaudación aumenta cuando aumenta la alícuota, aunque con un aumento decreciente de la primera respecto a la segunda, posibilitando estimar un punto de carga máxima, a partir del cual pasa a ser decreciente o de signo negativo, concluyendo que la Curva de Laffer es válida para analizar el comportamiento de este tipo de impuesto en relación a la carga tributaria.

Obtiene que la alícuota máxima para este impuesto es de un 25,07%, que es muy superior al de 1,83%, que es el valor promedio del IPI, calculado sobre una muestra de 108 sectores en la industria de los años 2000 a 2006, ambos inclusive. Por tanto, en el caso concreto de este impuesto, existiría, en principio, un amplio margen de incremento



sin riesgo de elevar el fraude fiscal y siempre que ello no supusiera elevar la carga tributaria total del sector industrial ni la global de Brasil. Esto demuestra la importancia de estos trabajos ya que el análisis de la carga tributaria de un país abordado en función de estas hipótesis, permitirán establecer políticas fiscales más eficaces y justas.

Como se ha anunciado al inicio de este apartado, se va a elaborar una Curva de Laffer para Brasil. El período seleccionado para este trabajo es el de 1988-2009, por un doble motivo. El primero es las amplias reformas que sufrió el sistema tributario con la proclamación de la nueva Constitución brasileña de 1988. El segundo es la mayor disponibilidad de datos existentes del referido período.

*“Gran parte de las deficiencias del sistema tributario nacional tienen su origen en la Constitución de 1988, que reformó ampliamente el papel del Estado sobre la economía, incluyendo la tributación. La sensación en la sociedad, compartida por diversos expertos, es que la Constitución creó un sistema de presupuesto insuficiente para el tamaño del Estado por ella definido. Como resultado, el gobierno federal tuvo que crear con posterioridad a la promulgación de la Carta Magna, una serie de tributos para completar la financiación del Estado” (Pinto 2008, P: 52).*

Para la realización de esta parte empírica, hemos tomado como referencia el trabajo de Navarro (2008).

En este modelo se trabaja con tres series: carga tributaria como porcentaje del PIB, los ingresos tributarios reales per cápita y el índice de producción industrial. Para las tres variables se utiliza un modelo de regresión cuadrático utilizando la metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para después realizar modelos en la forma agregada.

Se utilizarán las siguientes variables:

- CTB – Carga tributaria, entendida como el volumen de recaudación del gobierno (Federal, Estatal y Municipal) en porcentaje del PIB, obtenido de la *Secretaria da Receita Federal de Brasil*. Esta variable fue escogida debido a que abarca los profundos cambios que sufrieron las tasas tributarias en los tres niveles de gobierno en el período de análisis.

- IPI – Índice de producción industrial de la industria (2002=100), extraído de la base de datos del IBGE y que toma en consideración las actividades de industrias extractiva y de transformación. Esta variable es importante porque refleja la evolución de la cantidad y la calidad de la producción industrial, eliminando la influencia de los precios en el período.

- ITRP – Ingresos tributarios reales per cápita –definido como el volumen de recaudación del gobierno (Central, Regional y Municipal) dividido por datos de la población residente. Esta variable fue escogida debido a que también demuestra los profundos cambios que sufrieron las tasas tributarias en los tres niveles de gobierno a nivel per cápita. Los valores de esta variable son de elaboración propia, fueron deflacionados<sup>141</sup> y convertidos a dólares del año en estudio.

De acuerdo con la teoría de la Curva de Laffer la relación entre estas variables se expresa como una función cuadrática.

Siguiendo a Navarro (2008) la forma funcional de la estimación es dada por:

$$ITR_t = \beta_0 + \beta_1 CTB_t + \beta_2 CTB_t^2 + \beta_3 IPI + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

Donde el factor al cuadrado es empleado para verificar la hipótesis de comportamiento en U invertida de la relación entre recaudación y carga tributaria propuesta por LAFFER (1974). El término  $\varepsilon_{1t}$  capta los errores del modelo, mientras que los  $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$  son los coeficientes que deben ser estimados.

$ITR_t$ : ingresos tributarios reales per cápita (IRP) = ingresos tributarios nominales /  $IPCA_{2002=100}$  / población Brasileña

$CTB_t$ : carga tributaria como porcentaje del PIB = ingresos tributarios reales / PIB real

$IPI_t$ : Índice de producción industrial en el período t.

$\varepsilon_t$ : Término de error en período t.

t: Un año dado.

---

<sup>141</sup> Fue utilizado el índice de Precios al Consumidor Amplio –  $IPCA_{2002=100}$ . IBGE, (2010)

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ : Parámetros de regresión a estimar como ya se dijo anteriormente.

La ecuación (1) fue utilizada para evidenciar la curva de Laffer en Brasil, donde los parámetros de regresión  $\beta_1$  y  $\beta_2$  tienen que ser significativos y  $\beta_2$  negativo. Si los parámetros son significativos y  $\beta_2$  positivo, la función cuadrática tendría forma de U, situación contraria a la de Laffer.

Para la estimación se utilizan dos versiones en función del nivel de recaudación, per cápita y agregado. La primera tiene como objetivo observar el comportamiento a nivel personal, con una visión micro, cuándo podría darse una curva de Laffer a nivel per cápita. Esto supone encontrar el nivel máximo a partir del cual la contribución marginal de los ingresos disminuye progresivamente hasta ser negativa, o sea que las personas dejan de trabajar y optan o bien por el ocio, o bien por defraudar. La segunda versión tiene el mismo objetivo, pero con una óptica macroeconómica; busca también este nivel máximo para saber cuándo la contribución marginal pasa a ser negativa.

Siguiendo lo propuesto por Navarro (2008) son estimados modelos en versiones lineales, doble logaritmo, log-lin y lin-log, con la finalidad de descubrir cuál de ellos es el más eficiente para contrastar la curva de Laffer. Adicionalmente, fueron estimados modelos con y sin constante (intercepto) para captar el modelo tradicional de Laffer, en el cual las tasas nulas de tributación no generan recaudación. Los modelos fueron estimados considerando desviaciones típicas robustas a heterocedasticidad, con el software Gretl 1.9.5. Los modelos estimados no muestran problemas significativos de autocorrelación residual por el contraste de Breusch-Godfrey.

#### **4.5. Resultados de los modelos**

##### **4.5.1. A nivel per cápita**

Al calcular los modelos de regresión para identificar si existe evidencia de una curva de Laffer para Brasil, se obtienen los resultados detallados en el cuadro 4.4. Fueron analizadas cuatro formas funcionales, y de estas solamente una respalda la existencia de la curva de Laffer. El resto de modelos o no presentan los signos de los coeficientes esperados o bien el coeficiente asociado a alguna de las dos variables de interés resulta estadísticamente igual a cero. Sin embargo, la única forma funcional que apoya la tesis de Laffer es la forma Lineal con intercepto (véase cuadro 4.4) pero, no es

el resultado ideal teniendo en consideración la teoría de la curva de Laffer que afirma que cuando la tarifa impositiva es cero, no existen ingresos fiscales.

No se puede dejar de señalar que en todos los modelos 1.Lineal y de nivel agregado fueron utilizados grados de libertad de 19 y 18 puntos respectivamente, para encontrar los valores de “t” en las tablas estadísticas<sup>142</sup>. De esta forma también se realizaron varias pruebas que están en el apéndice del capítulo cuarto.

**Cuadro 4.3. Resultados de la estimación para la curva Laffer a nivel per-cápita en el período de 1988 hasta 2009**

	1.Lineal	2.Log-log	3.Log-lin	4.Lin-log	5.Lineal*	6.Log-log*	7.Log-lin*	8.Lin-log*
<b>Intercepto</b>	<b>-6,5731***</b> (0,0076)	-17,5586 (2,59e-07)	-5,4180 (0,0403)	-25,7621 (1,16e-05)				
<b>CTB</b>	<b>0,2909***</b> (0,0402)	111,1890 (0,4565)	0,2228 (0,1652)	-253,8290 (0,1763)	-0,1445 (0,0003)	37,5212 (0,9349)	-0,1362 (9,69e-06)	-361,9150 (0,5881)
<b>CTB<sup>2</sup></b>	<b>-0,0071***</b> (0,0036)	-56,7523 (0,4471)	-0,0051 (0,0465)	125,0890 (0,1823)	0,0002 (0,6122)	-19,2941 (0,9330)	0,0009 (0,0891)	180,0470 (0,5897)
<b>IPi</b>	<b>0,0051***</b> (1,92e-08)	3,6552 (1,54e-08)	0,0033 (6,45e-011)	5,6350 (3,56e-06)	0,0048 (7,58e-08)	0,5551 (0,1529)	0,0030 (3,19e-010)	1,0866 (0,0303)
<b>R<sup>2</sup>Ajustado</b>	<b>0,8385</b>	0,7631	0,7934	0,7767	0,9699	0,2595	0,8269	0,8409
<b>N</b>	<b>22</b>	22	22	22	22	22	22	22
<b>F</b>	<b>36,85991</b>	32,4699	80,9171	15,6304	187,9330	8,5335	86,7312	-

Desviaciones padrón entre paréntesis: \*\*\*p<0.10; \*\*p<0.05; \*p<0.01.  
Fuente: Resultados de la investigación.

En el modelo 1.Lineal también fue aplicada la prueba de significancia de los coeficientes de regresión: la prueba “t”, donde los coeficientes  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  son estadísticamente significativos.

Los estimadores obtenidos en la forma Lineal 1 permiten plantear la ecuación (2), que muestra todos los resultados empíricos observados para cada uno de los coeficientes directos. Como fue enfatizado anteriormente, el hecho de que el estimador del coeficiente CTB sea positivo y el coeficiente CTB<sup>2</sup> sea negativo permite concluir que la recaudación de los ingresos tributarios reales per cápita (ITRP) sube con el

<sup>142</sup> Gujarati, Damodar N., (2003, P: 933), *Econometria*, Mcraw-Hill Interamericana Editores – México.

aumento de la carga tributaria, pero solamente en una parte de la curva. Porque a partir de un punto específico, se puede certificar que la recaudación caerá. Y este punto de la carga máxima puede ser estimado al calcular la derivada de primer<sup>143</sup> orden en la ecuación de la curva. La primera derivada de  $\ln(\text{IPI})$  en relación a la CTB igualada a cero dará una alícuota a partir de la cual la variación en la recaudación pasa a ser negativa.

$$\ln \text{ITRP} = -6,57312 + 0,290995\text{CTB} - 0,00719214 \text{CTB}^2 + 0,00516015 \text{IPI} \quad (2)$$

$$\partial \ln (\text{ITRP}) / \partial = 0,290995 - 2 (0,00719214\text{CTB}) \quad (3)$$

Igualando la primera derivada a cero, se obtiene el punto máximo de la curva de recaudación.

$$0 = 0,290995 - 2 (0,00719214\text{CTB}) \quad (4)$$

$$\text{CTB} = 0,290995 / 0,01438428 = 20,23 \quad (5)$$

Al derivar la ecuación cuadrática, se observó que el nivel máximo del ingreso real per cápita corresponde a un ingreso tributario como porcentaje del PIB del 20,23%. A partir de este nivel pasa a ser negativa.

#### **4.5.2. A nivel agregado**

Para dar robustez al ejercicio presentado y dando continuidad al modelo propuesto por Navarro (2008) se estiman los modelos econométricos propuestos utilizando para este caso como variable dependiente el ingreso tributario real (ITR), en función de la carga tributaria como porcentaje del PIB (CTB), la  $\text{CTB}^2$ , índice de Producción Industrial (IPI) y de la población (Pop), y, como variables independientes.

Siguiendo a Navarro, (2008) la forma funcional de la estimación es dada por:

$$\text{ITR}_t = \beta_0 + \beta_1\text{CTB}_t + \beta_2\text{CTB}_t^2 + \beta_3\text{IPI} + \beta_4\text{Pop} + \varepsilon_{1t} \quad (6)$$

---

<sup>143</sup> Los economistas Freige y Mcgee (1993, P: 499), ya proponían la utilización de la derivada de primer orden de la función de un modelo para encontrar la alícuota marginal, a partir de la cual la recaudación empieza a disminuir, para la obtención de la Curva de Laffer. Y también en Heijman e Van Ophem, (2005, P: 714) en el artículo Willingness to pay tax: The Laffer curve revisited for 12 OECD countries.

Para este caso, las formas que más respaldan la hipótesis de Laffer, son la 3.Log-lin y 7.Log-lin\*. Sin embargo, la forma 1.Lineal también satisface la teoría mencionada. Los resultados pueden observarse en el cuadro 4.5.

Además, en estas formas fueron aplicadas las pruebas de significancia de los coeficientes de regresión donde en la 1.Lineal el  $\beta_2$  no es estadísticamente significativo, mientras que, los coeficientes  $\beta_1, \beta_3$  y  $\beta_4$  son estadísticamente significativos.

Sin embargo, en el modelo log-lin el coeficiente  $\beta_2$  no es estadísticamente significativo, pero los demás lo son  $\beta_1, \beta_3$  y  $\beta_4$ .

Por último, en el modelo de log-lin\* también el coeficiente  $\beta_2$  no es estadísticamente significativo, y los coeficientes  $\beta_1, \beta_3$  y  $\beta_4$  sí que son significativos.

**Cuadro 4.4. Resultados de la estimación para la curva Laffer a nivel Agregado en el período de 1988 hasta 2009**

	1.Lineal	2.Log-log	3.Log-lin	4.Lin-log	5.Lineal*	6.Log-log*	7.Log.ln*	8.Lin-log*
<b>Intercepto</b>	<b>-1,71062e+09</b> (2,04e-05)	32,6520 (0,2701)	<b>11,8096</b> (7,12e-06)	-4,7013e+09 (0,5883)				
<b>CTB</b>	<b>9,20401e+07***</b> (0,0004)	183,4810 (0,2025)	<b>0,4103***</b> (0,0034)	-5,4246e+010 (0,1872)	-2,4192e+07 (0,2811)	143,3310 (0,2854)	<b>1,2128***</b> (1,68e-013)	-4,846e+01 (0,2204)
<b>CTB<sup>2</sup></b>	<b>-1,85597e+06***</b> (1,87e-05)	-92,3840 (0,1980)	<b>-0,0076***</b> (0,0009)	2,6848e+01 (0,1902)	126696 (0,6188)	-72,6512 (0,2790)	<b>-0,0213***</b> (9,05e-013)	2,400e+01 (0,2242)
<b>IPI</b>	<b>1,14324e+06***</b> (6,70e-010)	4,8431 (9,14e-08)	<b>0,0047***</b> (1,12e-06)	1,0971e+09 (1,15e-07)	1,0303e+06 (6,88e-08)	4,1189 (1,86e-09)	<b>0,0055***</b> (5,30e-05)	1,206e+09 (7,68e-06)
<b>POP</b>	<b>-2,4593</b> (0,3747)	-2,2793 (0,2322)	<b>-2,03242e-08</b> (0,0728)	-4,7571e+07 (0,9276)	-1,9226 (0,5563)	-0,1619 (0,2222)	<b>-2,4029e-08</b> (0,0412)	-3,524e+08 (5,55e-06)
<b>R<sup>2</sup>Ajustado</b>	<b>0,876706</b>	0,838631	<b>0,886156</b>	0,786518	0,964436	0,999900	0,999835	0,955703
<b>N</b>	<b>22</b>	22	<b>22</b>	22	22	22	22	22
<b>F</b>	<b>99,76376</b>	62,18207	<b>51,58536</b>	44,74320	167,0954	201192,4	33778,57	100,8754

Desviaciones padrón entre paréntesis: \*\*\*p<0.10; \*\*p<0.05; \*p<0.01.

Fuente: Resultados de la investigación.

Los estimadores de la 3.Log-lin da origen a la ecuación (7), que será resuelta como la ecuación (3) basada en las premisas que fueron enfatizadas anteriormente: los parámetros de regresión  $\beta_1$  y  $\beta_2$  tienen que ser significativos y  $\beta_2$  negativo, el estimador de la variable CTB fue positivo y el estimador de la variable CTB<sup>2</sup> fue negativo. Esto

permite concluir que la recaudación de los ingresos tributarios reales (ITR) sube con el aumento de la carga tributaria, pero como en la otra ecuación, solamente en una parte de la curva. Al calcular la derivada de primer orden se muestra dónde está el punto máximo para que la variación en la recaudación pase a ser negativa.

$$3.\text{Log-lin ITR} = -11,8096 - 2,03242e-08\text{pop} + 0,410397\text{CTB} + 0,00478185\text{IPI} - 0,00764570\text{CTB}^2 \quad (7)$$

$$\partial \text{Ln (ITR)} / \partial \text{CTB} = 0,410397 - 2 (0,00764570\text{CTB}) \quad (8)$$

Igualando la primera derivada a cero, se obtiene el punto máximo de la curva de recaudación.

$$0 = 0,410397 - 2 (0,00764570\text{CTB}) \quad (9)$$

$$\text{CTB} = 0,410397 / 0,01529140 = 26,83 \quad (10)$$

Al derivar la ecuación cuadrática, se encontró que el nivel máximo ideal de la carga tributaria corresponde a un ingreso tributario real (ITR) como porcentaje del PIB del 26,83%. A partir de este nivel la contribución es negativa.

Los estimadores obtenidos en la forma 7.Log-lin\*permite plantear la ecuación (11), que utilizará el mismo proceso de cómo fue resuelta la ecuación (7).

$$7.\text{Log-lin* ITR} = -2,40295e-08 + 1,21283\text{CTB} + 0,00556096 \text{ IPI} - 0,0213334 \text{CTB}^2 \quad (11)$$

$$\text{CTB} = 1,21283 / 0,046668 = 25,98 \quad (12)$$

Al maximizar la ecuación cuadrática utilizando la relación carga tributaria-recaudación bajo para la forma funcional log-lin\* sin intercepto, el recaudo tributario real se hace máximo con un ingreso tributario real como porcentaje del PIB igual a 25,99%. A partir de este nivel, la contribución marginal de los ingresos tributarios reales disminuye progresivamente hasta tornarse negativa con una tasa impositiva o carga tributaria de aproximadamente el 26,83%.

Y al repetir el procedimiento para la forma 1.lineal.

$$1. \text{ Lineal } ITR = -1,71062e+09 - 2,4593Pop + 9,20401e+07CTB + 1,14324e+06 IPI - 1,85597e+06CTB^2 \quad (13)$$

$$\partial 1.\text{lineal } (ITR) / \partial CTB = 92.040.100,00 - 2(1.855.970,00 CTB) \quad (14)$$

$$0 = 92.040.100,00 - 3.711.940,00CTB \quad (15)$$

$$CTB = 92.040.100,00 / 3.711.940,00 = 24,79 \quad (16)$$

#### 4.6. Reflexiones parciales

El estudio ha demostrado que la Curva de Laffer para la economía brasileña es evidente, relacionando las variables macroeconómicas de los ingresos tributarios reales per cápita y la carga tributaria mediante una muestra de 22 observaciones para el período de 1988 hasta 2009.

En la estimación fueron utilizadas cuatro formas funcionales para una función cuadrática: a) lineal; b) lin-log c) log-lin y d) log-log, siendo estas con y sin constante (intercepto).

De las formas utilizadas para el análisis del ingreso per cápita, solamente 1.lineal presentó resultados significativos de evidencia para la Curva de Laffer, y los demás no fueron estadísticamente significativos, debido a que los signos de los parámetros no satisfacían la función cuadrática para darle forma de campana.

Después de calcular el modelo, al derivar la ecuación cuadrática se encontró que el nivel máximo del ingreso real per cápita corresponde a un ingreso tributario equivalente al 20,23 % del PIB. A partir de este nivel la contribución marginal de los ingresos disminuye progresivamente hasta ser negativa.

Al calcular y derivar las formas funcionales para las ecuaciones de los modelos agregados, se observó que el nivel máximo ideal de la carga tributaria corresponde a un ingreso tributario real (ITR) del 26,83% del PIB. Sin embargo, al maximizar la forma funcional log-lin\* el resultado es que con un ingreso tributario real de 25,99% la contribución marginal de los ingresos disminuye.



Y al analizar la opción 1.Lineal para el formato agregado, después de calcular el modelo, se encontró que el nivel máximo del ingreso real per cápita corresponde a un ingreso tributario del 24,79% del PIB. A partir de este nivel la contribución marginal de los ingresos disminuye progresivamente hasta ser negativa.

De acuerdo con las curvas de Laffer estimadas tanto para la forma per cápita, con un valor máximo de 20,33% de carga tributaria, y para las formas agregadas los valores no sobrepasan el 27% de carga en relación al PIB (los valores encontrados han sido del 26,83%; 25,99%; 24,79% respectivamente, según el orden en que fueron estimados). Los indicadores impositivos fiscales para Brasil, están lejos de los existentes, principalmente el de 1994 con una tasa del 29,46% del PIB y para los años subsecuentes hasta el año 2009 con el 33,58% del PIB, como puede contrastarse en el cuadro 3.3., del capítulo 3.

Y al comparar estos valores estimados con los valores ideales propuestos por Couto et al (2006) que investigan los estudios realizados de la ciencia de las finanzas públicas y que demuestran, que según la economía clásica para que una carga tributaria sea eficiente, ésta no puede alcanzar el 11% del PIB, pues ésta es la considerada normal - una tasa benéfica -, y se comprende que los valores de carga tributaria en Brasil durante el período estudiado son claramente excesivos, máxime teniendo en cuenta que según dichas fuentes clásicas, cuando llega al 11%, esta carga solamente es tolerada para enfrentar calamidades como sequías prolongadas, grandes inundaciones o guerras y reparaciones de los efectos de éstas; casos en que como máximo se podría llegar hasta un 17%, siendo considerado un impuesto excepcional y, en todo caso, temporal.

El intervalo en que la carga tributaria varíe desde más de ese 17% y hasta el 33,33%, es considerado perjudicial, ya que conlleva marginalizar a parte de la población, estimulando que pasen hacia la informalidad porque se torna inviable el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, produciéndose una descapitalización para satisfacer la exigencia pública.

Cuando se llega al 34% es considerada una calamidad tributaria, pues la Teoría Clásica afirma que el Poder Público está acabando con la economía de la Nación, ya que no se puede comprender una ganancia superior al 33,33%. Los valores superiores al

34%, se consideran una expropiación tributaria, dado que la riqueza quedaría en manos del poder estatal y de unos pocos del sector privado.

Por todo ello, puede concluirse que las altas cargas tributarias realmente perjudican el desarrollo del país, disminuyen la renta disponible de las familias y empresarios, inhibiendo el consumo y la inversión, al mismo tiempo que se estimula la evasión y la elusión fiscal, generando y fortaleciendo más economía informal.

A *sensu* contrario, una reducción de los impuestos tiene como efecto el aumento de la renta disponible, que genera mayor consumo o mayor ahorro a corto plazo. En esas circunstancias se mejoran las inversiones generando un impacto positivo sobre el nivel de empleo.

## **CAPÍTULO 5**

### **SIMULACIONES CON LOS TIPOS DE INFORMALIDAD DEL MERCADO LABORAL**



## CAPÍTULO 5. SIMULACIONES CON LOS TIPOS DE INFORMALIDAD DEL MERCADO LABORAL

### 5.1. Introducción

Una de las características de la economía brasileña, que ya fue citada en los capítulos anteriores, es su elevada tasa de informalidad. Neri y Fontes (2010) aclaran que esto sucede como consecuencia del aumento de la carga tributaria, principalmente en los últimos 15 años, y afirman también que es la más alta de América Latina. Señalan además, que según un estudio del Banco Mundial, el 39,2% del PIB brasileño se encuentra en la informalidad.

Se puede concluir que para estos autores la informalidad está asociada a las cargas fiscales crecientes cobradas por los diferentes niveles del gobierno: Local, Regional y Federal.

*“un primer punto se refiere a la existencia de alícuotas excesivas en el sentido de que el Estado esté en el trecho descendente de la curva de Laffer donde se podría pensar en bajar las alícuotas y aumentar simultáneamente la recaudación de la previsión social. Incluso los que creen que el Estado óptimo es el Estado máximo consentirían en moderar las alícuotas por parte del mismo pues en este caso, cobrar menos tributos significa recaudar más. El consenso entre Estado y contribuyentes forma que haya menos impuestos sería automático, lo que no aparece aún en el caso brasileño ya que, a pesar de la creciente informalidad, la carga tributaria efectivamente recaudada ha ascendido en los últimos doce años llegando al 37,6% del PIB brasileño en el 2008” (Neri y Fonte, 2010, P: 35).*

Consecuentemente, la informalidad reduce la base impositiva con lo cual impide una financiación sostenible de bienes públicos y de protección social<sup>144</sup>.

Fernandes et al. (2004), también están de acuerdo en que una de las explicaciones para la alta tasa de informalidad es la carga tributaria, que aumentó considerablemente en la década de los años 1990, y que en ella no sólo se debe

---

<sup>144</sup> Hernández y Roca (2006).

considerar su nivel, sino también su composición, y como ésta última altera la economía laboral.

Dentro de ese contexto, surgen algunas cuestiones: ¿Cómo se relaciona la economía informal con el mercado laboral? y ¿Los tipos o grados existentes de informalidad son influenciados por las cargas tributarias?; ¿Cuál es el grado de esta influencia en cada Estado de Brasil?.

Para responder a estas cuestiones y dando continuidad al análisis empírico de esta investigación, el presente capítulo tiene por objetivo fundamental la estimación de modelos en los que se relaciona la informalidad laboral con la participación porcentual de la carga tributaria regional correspondiente a cada provincia.

De este modo, se espera conocer *ceteris paribus*, el impacto que tiene el nivel de carga tributaria con respecto a la tasa de los tipos de informalidad de las provincias.

En esta primera sección es presentada la introducción.

En la sección segunda se revisarán evidencias sobre la existencia de Informalidad en el mercado de trabajo, y como ésta es clasificada.

En la tercera sección creamos un modelo: con él realizamos un análisis de regresión durante un período de 16 años, desde el año 1992 hasta el 2008, para 323 observaciones. En las estimaciones se utilizó el método de dato tipos panel por las siguientes ventajas:

- a) obtención de estimadores más fiables;
- b) disminución de problemas relacionados con multicolinealidad;
- c) por ofrecer mayor número de grados de libertad (en este caso, 319).

En la cuarta y última sección se presenta la discusión de los resultados.

## **5.2. Algunas características del trabajador informal brasileño**

La configuración del mercado de trabajo en la década de los noventa es el reflejo del rompimiento definitivo de una estrategia de crecimiento por medio de la industrialización financiada con el endeudamiento externo. Las consecuencias para el país fueron gravísimas.

El comportamiento del mercado de trabajo durante este decenio fue condicionado por dos fenómenos:

**i) Recesión comercial** en la primera mitad del decenio, producida por la apertura a las importaciones, que tiene como consecuencia:

- a) elevación de la tasa de desempleo.
- b) falta de inversión en el sector industrial interno.
- c) excesiva fragilidad en la relaciones con el mercado externo.

De ese modo, el sector terciario experimentó un aumento a expensas de la absorción de la mano de obra, tanto la expulsada del proceso de modernización industrial como la nueva entrante en el mercado de trabajo. Sin embargo, como la mano de obra era de baja calidad y mal remunerada, la variación media de la productividad fue insignificante (Kon, 2006).

### **ii) Búsqueda de un proceso de estabilidad económica:**

A partir de 1994 se utilizó una política de crecimiento basada en:

- a) aumento de la competitividad.
- b) fortificación del proceso de privatización.

Brasil, durante el período de 1994 hasta 1997, obtuvo un crecimiento medio de un 3,99%, como resultado de la demanda interna. Sin embargo en 1998 este porcentaje fue insignificante, de sólo un 0,04%. Esto sucede como consecuencia de la pérdida de la capacidad de absorción por parte de la industria, debido al descenso del número de

trabajadores y a la falta de generación de nuevos puestos de trabajo, intensificándose el flujo de trabajadores hacia otros sectores<sup>145</sup>.

Los trabajadores desplazados de la industria presentaban un nivel obsoleto de cualificación, no teniendo la oportunidad de reincorporarse emigrando, por lo tanto a actividades terciarias que poseían características de bajo nivel de productividad y débil control institucional en las relaciones de trabajo, favoreciendo de este modo la aumento de la informalidad.

La informalidad afecta el mercado de trabajo formal, puesto que disminuye los trabajadores con contratos y cualificado, así afecta a la calidad de los puestos de trabajo.

Las características y la relevancia que tiene la informalidad en la dinámica de las economías urbanas, nos permite adjudicarle un papel importante en la segmentación del mercado laboral.

*“La heterogeneidad del sector informal ha servido de fundamento para desarrollar nuevos planteamientos sobre la segmentación del mercado laboral. La hipótesis de los modelos multisectoriales del mercado de trabajo en las economías en desarrollo, se fundamenta en la coexistencia de un sector formal que ofrece empleos estables, atractivos y de altos salarios; y un sector informal complejo y heterogéneo constituido por dos (o más) segmentos que incluyen distintos tipos de trabajos, desde aquellos que pueden ser atractivos y bien remunerados hasta los más precarios con ingresos bajos y volátiles”* Soria (2008, P: 21).

De lo expuesto, resulta que la industria se transforma en más productiva gracias a las nuevas tecnologías y a la presencia de trabajadores formalizados cualificados.

Sería relevante para los gobernantes saber determinar la tasa de informalización y las medidas que puedan ser tomadas para reducirla.

---

<sup>145</sup> Explica Monsueto (2008, P:12) que de acuerdo con el modelo tradicional de comercio exterior, el resultado esperado de una mayor exposición al mercado internacional es el aumento de la demanda de mano de obra cualificada en los países desarrollados, mientras los países en vías de desarrollo experimentarían un incremento en la demanda de trabajadores de baja cualificación. Sin embargo, en el caso brasileño y otras economías latinoamericanas la realidad se ha mostrado más compleja y se observan aumentos en la necesidad de trabajadores cualificados en el período de la apertura comercial. Por un lado las nuevas tecnologías adoptadas exigían una demanda de mano de obra cualificada mientras que la oferta de este tipo de trabajo no crecía al mismo ritmo.



Otra información importante que Neri y Fontes (2010) apuntan es que ningún segmento aporta más a la pobreza que el sector informal, y que cerca del 57% de los pobres brasileños están en familias dirigidas por informales. La informalidad es más común y crónica que el propio desempleo. Al comparar el salario mínimo de los trabajadores formales e informales encontraron que los primeros los reciben en un 24% y los segundo un 12,1%. Otro dato significativo a considerar es que los trabajadores formales tienen un límite fijado por la ley de 44 horas semanales, mientras que los informales carecen de él, trabajando siempre excesiva cantidad de horas.

En el capítulo 2, fue demostrado que en el año 2003, el 49,3% de los trabajadores informales poseía menos de 10 años de instrucción, siendo esta una de las características a destacar.

Podemos reflexionar dado lo anteriormente expuesto que en el mercado laboral existe una relación directa entre la tasa de informalidad y la carga tributaria.

En la literatura existen pocos trabajos y metodologías que intentan estudiar la relación anteriormente establecida, aquéllos que más destacan sobre Brasil son los trabajos de Arvate y Lucinda (2004), Olivo et al. (2008), Neri y Fontes (2010). Sin embargo, en la mayoría de trabajos existentes a nivel nacional e internacional la carga tributaria fiscal se relaciona con:

- a) evasión fiscal (fraude).
- b) elusión fiscal.
- c) formas de iludir tributación fiscal.
- d) el aumento de porcentaje de la carga tributaria lleva a muchos contribuyentes a utilizar su tiempo en ocio y no en aumentar la productividad.

Es decir el efecto Laffer.

Como fue visto en los capítulos anteriores las actividades como el fraude, la elusión o la disminución de la producción son todas conductas para pagar menos impuestos, ya sea por la necesidad de supervivencia que tiene la empresa

o como manifestación de considerar ilegítima la carga tributaria cobrada. En este punto podemos considerar los trabajos de (Cruz, 2008; Uribe y Ortiz 2006).

### **5.2.1. Clasificación de los trabajadores informales en Brasil**

Dadas las características del mercado de trabajo brasileño y de las estadísticas disponibles, como así también de acuerdo con Saboia y Saboia (2004) es muy común incluir en la economía informal además del trabajo por cuenta propia, el empleo sin contrato firmado. Limitándose el sector formal el empleo con contrato firmado el servicio público civil o militar.

En el sector informal la falta de contrato es una práctica habitual. Por otro lado, el trabajo por cuenta propia es la forma usual de inserción de los trabajadores en el mercado informal.

Según Saboia y Saboia (2004) el Censo Demográfico perteneciente al año 2000 del *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística* (IBGE), clasificó la “población ocupada” en las siguientes categorías, destacándose en ellas la firma del contrato de trabajo y la contribución a la previsión o seguridad social:

- a) trabajador doméstico con contrato firmado
- b) trabajador doméstico sin contrato firmado
  - b1) trabajador doméstico sin contrato firmado contribuyente
  - b2) trabajador doméstico sin contrato firmado no contribuyente
- c) empleado con contrato firmado
- d) funcionario público/militar
- e) empleado sin contrato firmado
  - e1) empleado sin contrato firmado contribuyente
  - e2) empleado sin contrato firmado no contribuyente
- f) empleador

f1) empleador contribuyente

f2) empleador no contribuyente

g) trabajador por cuenta propia

g1) trabajador por cuenta propia contribuyente

g2) trabajador por cuenta propia no contribuyente

h) aprendiz/becario sin remuneración

i) trabajador no remunerado que ayuda gratuitamente a otro miembro de la unidad familiar.

j) trabajador en la producción para el propio consumo

De acuerdo con esta clasificación el mercado de trabajo presenta dos subdivisiones: trabajo formal y trabajo informal.

El trabajo informal consta de cuatro tipos: **Informal1, Informal2, Informal3 e Informal4.**

El trabajo **Informal 1:** se compone de las siguientes categorías: (b2), (e2), (f2), (g2), (h), (i) y (j), de acuerdo: a) la oposición en la ocupación. b) la no existencia de contrato. c) la falta de contribución a la seguridad social.

El trabajo **Informal 2:** tiene una extensión mayor puesto que se agrega a las anteriores categorías y las (b1) y (e1). Aquí se destaca también la falta de contrato, aunque eventualmente, algunos trabajadores contribuyen a la seguridad social.

El trabajo **Informal 3:** en este tipo se han agregado los trabajadores por cuenta propia que son contribuyentes (g1). Esta forma de inserción en el proceso productivo no se modifica por su contribución

El trabajo **informal 4:** incluye a los trabajadores domésticos con contrato de trabajo firmado. Dicha formalización no cambia naturaleza, y es uno de los más característicos del sector informal.

Siendo así, el sector formal estaría compuesto solamente por los grupos (c), (d) y (f1), es decir, los empleados con contrato firmado (c), los funcionarios públicos/militares (d) y los empleadores contribuyentes (f1). Una mejor visualización de esta cuestión se presenta en el (cuadro 5.1.).

**Cuadro 5.1 Clasificación del sector informal por categorías de posición en ocupación**

Categoría de posición en la ocupación	Informal1	Informal2	Informal3	Informal4
Trabaj. domesticos con contrato Firmado				X
Trabaj. Domésticos sin contrato firmado contribuyente		X	X	X
Trabaj. Domésticos sin contrato firmado no contribuyente	X	X	X	X
Empleado con contrato firmado				
Funcionario Público/militar				
Empleado sin contrato firmado contribuyente		X	X	X
Empleado sin contrato firmado no contribuyente	X	X	X	X
Empleador contribuyente				
Empleador no contribuyente	X	X	X	X
Trabajador por cuenta propia contribuyente			X	X
Trabajador por cuenta propia no contribuyente	X	X	X	X
Aprendiz/becario sin remuneración	X	X	X	X
Trabaj. no remunerado en ayuda a un miembro del domicilio familiar	X		X	X
Trabajador en producción para el propio consumo	X	X	X	X

Fuente: Saboia y Saboia (2004).

Después de conocer la clasificación de los trabajadores informales, se observa cómo los impuestos se relacionan en el mercado de trabajo, siendo la carga tributaria distribuida entre los distintos sectores productivos de esta forma:

a) los trabajadores esperan por un lado, obtener una mejor calidad de vida a través de la mejora de las obras públicas del gobierno (en el ámbito de la salud, educación, seguridad, etc.) y por otro, pagar menor impuestos para que la renta disponible les sea satisfactoria.

b) los empresarios desean pagar menos impuestos, porque quieren direccionar la renta disponible a la producción. Además aspiran que el gobierno realice inversiones en infraestructuras (carreteras, alumbrado público, seguridad y otros.).

c) El gobierno a su vez necesita de los tributos para hacer funcionar la “máquina” administrativa en todos sus aspectos (obras públicas, sueldos de los funcionarios, etc.) y además redistribuirlos en programas sociales.

Para ello, es necesario algunas de éstas dos condiciones: que la economía este estabilizada o que crezca.

Para autores como Nóbrega (2005) el bajo crecimiento de la economía brasileña se debe a varios factores, entre ellos cuestiones estructurales y la insuficiencia de calidad de las instituciones que planificaron y viabilizaron el nuevo modelo de desarrollo del país, en especial con la Constitución de 1988 que implantó un nivel de gasto obligatorio incompatible con su capacidad de desarrollo del país.

Como ejemplo de gastos federales, se utilizará la variable gasto social<sup>146</sup>, ya que sus recursos son principalmente provenientes de fuentes tributarias destinadas a las políticas redistributivas del gobierno federal.

Silva, (2007) presenta cuatro casos de gastos obligatorios en los gastos sociales brasileños:

a) La determinación constitucional de que ningún beneficiario de la seguridad social tenga como ingreso un valor menor que el sueldo mínimo.

b) Políticas de aumento de los salarios mínimos por encima de la inflación;

c) Ley Orgánica de la Asistencia Social (LOAS), que reglamentó el art. 23 de la Constitución Federal, instituyó el pago de un sueldo mínimo de beneficencia mensual a las personas portadoras de deficiencia y a las mayores con más de 70 años de edad, que vivan en familias de renta mensual per cápita inferior a un cuarto del sueldo mínimo;

d) El Seguro de desempleo, que se otorga a los trabajadores formales que se registran en el paro al ser despedidos, se fijará de forma proporcional a los sueldos de los últimos tres meses trabajados.

---

<sup>146</sup> Sobre gastos sociales no existen una definición única, depende de la variación de las necesidades de la población de un país específico.

Otra política pública que fue implantada por los gobiernos, fue la redistribución de la renta.

Soares et al. (2006) citado por Santos (2008) enfatizan las transferencias de rentas a la poblaciones más pobres, ya que sin ellas sería difícil la erradicación o la disminución de la pobreza a un corto plazo, aún representando importantes gastos para el gobierno<sup>147</sup>.

Santos (2008) señala que aunque estos programas ya existían desde la década del 1970, se destacaron más en los últimos años. Los programas que él cita son: *Bolsa-Escola* (Becas Escuela); *Bolsa-Alimentação* (Becas Alimentación); *Auxílio-Gás* (Auxilio Gas); *Benefício Assistencial de Prestação Continuada* (Beneficio Asistencial de prestaciones continuada); *Cartão-Alimentação* (tarjeta de alimentación); *Cartão-Alimentação do programa Fome-Zero* (Tarjeta de alimentación del programa Hambre-cero) y *Bolsa-Família* (Beca-Familia).

Santos (2008) explica que en el año 2004, 6,5 millones de familias (59% de las familias pobres) fueron beneficiadas con unos recursos que sumaron R\$ 5,7 billones de reales, en el año 2006 las familias ascendieron a más de 11 millones recibiendo una cantidad superior a los 8,3 billones de reales.

El análisis no se centra en si el gobierno está acertado o equivocado en hacer este tipo de política, sino en saber dónde está el origen de los recursos para estos gastos. El análisis de la eficiencia de las políticas o programas sociales sería un buen tema para una nueva investigación. Para garantizar gastos como estos u otros, los gobiernos adoptan medidas como por ejemplo el aumento y creación de nuevas tasas tributarias como el CPMF - Ley nº 9.539, del 12 de diciembre de 1996<sup>148</sup>.

---

<sup>147</sup> La protección social en Brasil, nace en los inicios de los años de 1930 vinculada al trabajo formal y caracterizándose por sus prestaciones contributivas. Así, la mayor parte de la población ocupada estaba fuera de esos beneficios (los trabajadores en la economía de subsistencia en el medio rural y aquellos empleados en la vasta variedad de actividades informales que proliferaron en los centros urbanos). En ese contexto, la Constitución de 1988 amplió legalmente la protección para ir más allá del nexo con el empleo formal, rompiendo con la necesidad del vínculo empleo-contributivo (contrato de trabajo). En primer lugar, pasó a conceder beneficios providenciaros a los trabajadores rurales. Segundo, transformó el conjunto de acciones asistenciales del pasado en un embrión para la construcción de una política de asistencia social ampliamente inclusiva. Y tercero, estableció el marco institucional inicial para la construcción de una estrategia de universalización en las políticas de salud y educación básica (Silva 2011, P: 58).

<sup>148</sup> Contribución provisional sobre movimiento o transmisión de valores y de créditos y derechos de carácter financiero – CPMF, que tenía la finalidad de financiar la salud pública.

Sin embargo, a través de la literatura se puede percibir que estos tipos de medidas no son bien recibidas por los agentes económicos, (las familias y los empresarios) ya sea en su forma física o jurídica, porque el nuevo impuesto torna más caro los costes de producción. Entonces, como respuesta a este tipo de política los agentes nombrados anteriormente buscan nuevas “técnicas” para evadir el máximo de impuesto posible. Al mismo tiempo, las nuevas medidas gubernamentales se tornan inviables para los que tienen su empresa en la informalidad, puesto que sería muy oneroso formalizarla.

### **5.3. Un análisis de regresión para los cuatro tipos de informalidad en el mercado de trabajo brasileño**

Son muy escasos los trabajos que hayan investigado sobre la informalidad y el mercado de trabajo.

Éstos señalan que a finales de la década del 1990 se produjeron cambios que se robustecieron en la década siguiente.

De su resultado surge la “tercerización” que lleva gran parte de trabajadores a trabajar por cuenta propia.

La investigación de Magalhães (2003) tuvo como objetivos analizar la probabilidad de que un trabajador formal se transforme en trabajador por cuenta propia y demostrar que la economía informal no sólo tiene la función de absorber la excedente de mano de obra sino que ésta pasa ser una estrategia de vida.

Una circunstancia que retrae aún más a los individuos para que abran una empresa formal es la falta de crédito y los costes para mantenerla abierta, principalmente debido a la alta carga tributaria.

Monsueto (2008) en su investigación sobre la movilidad ocupacional en el mercado de trabajo brasileño, afirma que éste presenta cambios en su formato sectorial durante los años 1990, así también como que la participación de la industria disminuye, o sea, pierde su característica de principal creadora de nuevos puestos de trabajo con la consecuente acentuación de la informalidad. Esto se debe a que las empresas buscaron nuevas formas de organización para hacer frente a la competencia externa en el proceso de globalización. Él cita como nuevos métodos: i) la tercerización de los servicios, o

sea, las actividades que no están relacionadas directamente con la producción; ii) la formación de cooperativas de trabajadores que, a pesar de no corresponder a la definición clásica de empresas informales, presentan una estructura que transforman al empleado en socio de la empresa, sin acceso a importantes derechos laborales.

Dicho eso, en la continuación analizaremos el impacto de la carga tributaria en el mercado de trabajo, aquí representado por los cuatro tipos de informalidad. Como ya fue mencionado anteriormente los impuestos inhiben la actividad económica, y por otro lado los mismos determinan la capacidad de las inversiones de los gobiernos en infraestructura, educación y prestación de servicios, lo que incentiva el crecimiento económico.

La cuestión que está detrás de esta situación es: ¿en qué proporción e intensidad la carga tributaria influencia el mercado de trabajo?. ¿Se corresponde el aumento o disminución de la carga tributaria con los distintos tipos de informalidad existentes?.

Hemos estimado un modelo que relaciona los tipos de informalidad con las cargas tributarias de cada provincia con una serie de otros factores que captan sus características específicas. Los tipos de informalidades fueron considerados variables dependientes: informal 1, informal 2, informal 3 e informal 4.

De este modo, se espera conocer, *ceteris paribus*, el impacto que el nivel de carga tributaria tiene en la tasa específica de informalidad en cada Estado, además simulamos escenarios en los cuales la carga tributaria presenta niveles diversos.

En este modelo se trabaja con cuatro series: carga tributaria como porcentaje del PIB, el PIBreal que representa el crecimiento económico, índice de educación de las provincias y el desempleo como porcentual del PIB. Con dichas variables se plantean cuatro modelos en correspondencia a los cuatro tipos de informalidad.

Para cada modelo son utilizadas tres opciones, Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) combinados, datos de Panel con Efectos Fijos y Panel con Efectos Aleatorios.

El procedimiento para la estimación se realizará mediante el Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios con la opción de combinados, y el modelo de Panel de Efectos Fijos y Aleatorios, éstos fueron adoptados por las ventajas que ofrecen en la



obtención de estimadores más fiables, en la disminución de problemas relacionados con la multicolinealidad y el mayor número de grados de libertad.

Los modelos de datos de Panel admiten básicamente dos formatos fundamentales: efectos fijos y efectos aleatorios. En general, la justificación teórica para el uso de un método u otro depende del tipo de análisis que se desea implementar. Si el investigador está interesado en realizar análisis sobre una muestra específica de observaciones, se recomienda el uso de los modelos de efectos fijos. En caso contrario, si la muestra es usada para estudiar el comportamiento de un grupo más amplio, el método recomendado es el de efectos aleatorios. La elección de uno o de otro modelo también puede ser corroborada con la ayuda de contrastes estadísticos.

Conforme lo mencionado anteriormente, los modelos estimados en cada provincia lo fueron utilizando las siguientes variables independientes:

- CTB: es la carga tributaria captada a través del volumen de recaudación del gobierno (Central, Regional y Municipal) en porcentaje del PIB, obtenido éste de la *Secretaria da Receita Federal de Brasil*. Esta variable fue escogida debido a que abarca los profundos cambios que sufrieron las tasas tributarias en los tres niveles de gobierno en el período del análisis del período 1992 - 2008.

- PIBreal: es el PIB real que representa el crecimiento económico o la actividad económica de la región, extraído del Anexo Estadístico PIBMG/IBGE, (2010). Estudios como el de Tiryaki, (2008) explican como países que poseen altas tasas de informalidad influyen el crecimiento económico<sup>149</sup>, o sea, existe una relación directa positiva entre las dos variables.

- Edu: índice de educación<sup>150</sup>, extraído de la base de datos del IBGE, es una variable importante pues refleja el grado de escolaridad de la mano de obra en las diferentes regiones, estos datos fueron obtenidos de los indicadores sociales del IBGE (de varios años). Pochamann (2002) explica que los constantes riesgos de rompimiento del contrato de trabajo pueden estar relacionados con el bajo nivel medio de educación

---

<sup>149</sup> Véase también: Loayza, 1997; Johnson et al. 1998; y Scheineder y Enste, 2000).

<sup>150</sup> Años de estudio - media – por personas de 25 años de edad o más, la justificación de ese período, es que teóricamente las personas están en la fase adulta y estarán terminando los estudios, estando solamente en función del trabajo o en la busca de él.

en Brasil<sup>151</sup>. En este sentido, Magalhães (2003) menciona que el sector informal siempre fue caracterizado por bajos niveles de productividad y rendimientos. Este sector laboral siempre ha sido utilizado para representar a propietarios y trabajadores no calificados que participan en la producción en micros y pequeñas empresas.

- **Paro:** volumen de personas en porcentaje del PIB, con 10 años o más de edad, que lleva sin ejercer ninguna actividad económica en el período a estudiar. Estos datos fueron extraídos de la base de datos del IPEADATA, (2010). Estudios como el de Tiriyaki, (2008), explica que las altas tasas de informalidad influyen en el crecimiento económico de los países, que consecuentemente se reflejan en el desempleo, por tanto se observa una relación negativa entre informalidad y crecimiento económico. Esto es, un mayor desempleo real en el mercado de trabajo oficial puede estar relacionado positivamente con el aumento del mercado informal<sup>152</sup>.

Y los tipos de informalidad (véase cuadro 5.1.), fueron tratados como variables dependientes.

La forma funcional de la estimación es dada por:

$$\text{Ln\_inf} = \beta_0 + \beta_1 \text{Ln\_CTB}_t + \beta_2 \text{Ln\_Pibreal}_t + \beta_3 \text{Ln\_Edu}_t + \beta_4 \text{Ln\_Paro}_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

El término  $\varepsilon_{1t}$  capta los errores del modelo, mientras que los  $\beta_0$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  y  $\beta_4$  son los coeficientes que deben ser estimados.

**INF:** Tipos de clasificación de la informalidad para el mercado de trabajo para las provincias de acuerdo con Saboia y Saboia (2004), extraído del Censo Demográfico de 2000 (IBGE).

**CTB:** Carga tributaria como porcentaje del PIB de la provincia = Ingresos tributarios reales de la provincia/PIB real de la provincia.

**PIBreal:** Es el valor del PIB nominal deflactado por el índice de Precios al Consumidor Amplio – IBGE, (2010) para las provincias.

---

<sup>151</sup> Silva (2002) explica asimismo que la baja cualificación del trabajador brasileño, también es factor del desempleo, toda vez que la difusión y la asimilación de tecnología punta en los procesos industriales globalizados, exige, como requisito previo, el perfeccionamiento cada vez mayor de la mano de obra activa. Y Arbache, (2003, P:11) muestra que en Brasil la existencia de una gran desigualdad de renta es debido al perfil de la distribución de la educación.

<sup>152</sup> (Ribeiro, 2000; DIEESE, 2007).

Edu: índice de educación de la provincia.

Paro - volumen de personas en porcentaje del PIB por provincia sin ejercer una actividad económica.

$\varepsilon_t$ : término de error en el período t.

t: un año dado.

$\beta_0$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  y  $\beta_4$ : parámetros de regresión a estimar como ya fue dicho anteriormente.

Son estimados los modelos en versiones lineal, Ln\_inf 1; Ln\_inf 2; Ln\_inf 3; Ln\_inf 4, utilizando los métodos: MCO (Combinados), Panel Efectos Fijos, Panel Efectos Aleatorios, con la finalidad de descubrir cuál de ellos es más eficiente. Los modelos fueron estimados considerando desviaciones típicas robustas a heterocedasticidad, con el software Gretl 1.9.5. En cada uno de los modelos fue aplicado el test de Hausman para elegir el tipo de efectos que mejor se adapte al estudio. De acuerdo con la teoría econométrica, si  $p\text{-value} > 0.05$  entonces es preferible considerar efectos aleatorios, y si  $p\text{-value} < 0.05$  la opción de efectos fijos es la más adecuada para la estimación. Al observar los valores que arroja la prueba de efectos fijos o aleatorios se corrobora que la estimación con efectos aleatorios es la más significativa.

#### 5.4. Discusión de los resultados

Calculamos algunos modelos de regresión, para identificar si hay un grado elevado de relación entre los tipos de informalidad en el mercado de trabajo y la carga tributaria. Para ello utilizamos una muestra de 27 unidades y 323 observaciones con un grado de libertad de 319, creándose 14 dummies como variables de control.

De las variables independientes utilizadas  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  y  $\beta_4$  se esperaban relaciones directas con las variables dependientes (los tipos de informalidad), esto es, las variaciones que sufren la CTB se refleja en los diferentes tipos de trabajo informal.

No se debe considerar sólo la tendencia en una u otra dirección, sino también su proporción e intensidad, siendo estimadas estas variables por las elasticidades a través de los coeficientes de la ecuación<sup>153</sup>.

Para el cálculo de ésta última se utilizó el método MCO, que relaciona los tipos de informalidad con la carga tributaria, observándose que la variación en la carga tributaria no influencia de forma significativa los tipos de informalidad.

En los análisis con el método de Panel de Efectos fijos se observó que la carga tributaria sólo fue significativa en los modelos de Ln\_inf 1 y Ln\_inf4.

En realidad, consideramos que para el estudio de la relación entre carga tributaria y los tipos de informalidad es más aceptable utilizar el método de Panel de Efectos Aleatorios, debido a que son resultados más significativos estadísticamente.

Los resultados pueden observarse en el cuadro 5.1., y las pruebas sobre los diferentes modelos figuran en el apéndice del capítulo V.

---

<sup>153</sup> (Gomide y Ferreira, 2009; Pereira, 2011).

Cuadro 5.2. Resultados de las estimaciones para la relación entre la CTB y los cuatro tipos de informalidad en el mercado de trabajo brasileño para el período de 1992 hasta 2008

Métodos	MCO (Combinados)				Panel Efectos Fijos				Panel Efectos Aleatorios			
Modelos	Ln_inf 1	Ln_inf 2	Ln_inf 3	Ln_inf 4	Ln_inf 1	Ln_inf 2	Ln_inf 3	Ln_inf 4	Ln_inf 1	Ln_inf 2	Ln_inf 3	Ln_inf 4
<b>Ln_CTB</b>	0,15570 (0,1519)	0,0752 (0,0829)	0,0594 (0,0446)	0,0528 (0,0406)	0,1140*** (0,0407)	0,0452 (0,0261)	0,0355 (0,0189)	0,0385** (0,0180)	<b>0,0969***</b> <b>(0,0302)</b>	<b>0,0441***</b> <b>(0,0130)</b>	<b>0,0354***</b> <b>(0,0093)</b>	<b>0,0379***</b> <b>(0,0088)</b>
<b>Ln_Pibreal</b>	0,0184 (0,0210)	-0,0274** (0,0119)	-0,0331*** (0,0072)	-0,0270*** (0,0068)	-0,2416** (0,1157)	-0,0493 (0,0982)	0,0052 (0,0877)	-0,0005 (0,0789)	<b>-0,0577***</b> <b>(0,0128)</b>	<b>-0,0653***</b> <b>(0,0105)</b>	<b>-0,0477***</b> <b>(0,0088)</b>	<b>-0,0390***</b> <b>(0,0082)</b>
<b>Ln_Edu</b>	-0,7903*** (0,1924)	-0,6929*** (0,1030)	-0,6302*** (0,0728)	-0,5833*** (0,0658)	-0,9229*** (0,1539)	-0,7036*** (0,11048)	-0,6527*** (0,0953)	-0,6349*** (0,0900)	<b>-0,9376***</b> <b>(0,0844)</b>	<b>-0,7381***</b> <b>(0,0512)</b>	<b>-0,6681***</b> <b>(0,0389)</b>	<b>-0,6390***</b> <b>(0,0364)</b>
<b>Ln_Paro</b>	0,2320 (0,09046)	0,1264*** (0,0407)	0,0330 (0,0275)	0,0350 (0,0269)	-0,1930*** (0,0605)	-0,0239 (0,0302)	0,0059 (0,02420)	0,0041 (0,022)	<b>-0,1293***</b> <b>(0,0419)</b>	<b>-0,0201</b> <b>(0,0185)</b>	<b>0,0025</b> <b>(0,0133)</b>	<b>0,0022</b> <b>(0,0125)</b>
<b>Ln-Intercepto</b>	-0,5760 (0,5467)	0,8284*** (0,3030)	1,1780*** (0,1775)	0,9810*** (0,1678)	7,0196*** (2,6881)	1,8712 (2,3390)	0,4851 (0,2344)	0,6175 (1,8626)	<b>2,5667***</b> <b>(0,2982)</b>	<b>2,3087***</b> <b>(0,2468)</b>	<b>1,7822***</b> <b>(0,2075)</b>	<b>1,5465***</b> <b>(0,1944)</b>
<b>Dt_3</b>					-2,3322*** (0,2966)	-0,7226*** (0,2295)	-0,1384 (0,1996)	-0,1587 (0,1797)	<b>-1,8990***</b> <b>(0,0536)</b>	<b>-0,7682***</b> <b>(0,0300)</b>	<b>-0,2657***</b> <b>(0,0239)</b>	<b>-0,2491***</b> <b>(0,0224)</b>
<b>Dt_4</b>					-0,5201*** (0,1509)	-0,2081 (0,1350)	-0,1136 (0,1170)	-0,1258 (0,1053)	<b>-0,2660</b> <b>(0,0492)***</b>	<b>-0,2377***</b> <b>0,0235)</b>	<b>-0,1896***</b> <b>(0,0180)</b>	<b>-0,1793***</b> <b>(0,0169)</b>

Continuación

Métodos	MCO (Combinados)				Panel Efectos Fijos				Panel Efectos Aleatorios			
Modelos	Ln_inf 1	Ln_inf 2	Ln_inf 3	Ln_inf 4	Ln_inf 1	Ln_inf 2	Ln_inf 3	Ln_inf 4	Ln_inf 1	Ln_inf 2	Ln_inf 3	Ln_inf 4
<b>Dt_5</b>					-0,3108*** (0,0813)	-0,1411** (0,0699)	-0,9035 (0,0593)	-0,0976 (0,0527)	<b>-0,1796***</b> <b>(0,0477)</b>	<b>-0,1602***</b> <b>(0,0208)</b>	<b>-0,1319***</b> <b>(0,1540)</b>	<b>-0,1262***</b> <b>(0,0144)</b>
<b>Dt_6</b>					0,0007 (0,0676)	-0,0695 (0,0524)	-0,0872 (0,0496)	-0,0855 (0,0457)	<b>-0,0824</b> <b>(0,0488)</b>	<b>-0,0702***</b> <b>(0,0211)</b>	<b>-0,0684***</b> <b>(0,0155)</b>	<b>-0,0704***</b> <b>(0,0145)</b>
<b>Dt_7</b>					-0,4332** (0,1774)	-0,1326 (0,1559)	-0,0467 (0,1376)	-0,0534 (0,1237)	<b>-0,1455***</b> <b>(0,0492)</b>	<b>-0,1653***</b> <b>(0,0241)</b>	<b>-0,1356***</b> <b>(0,0187)</b>	<b>-0,1219***</b> <b>(0,0176)</b>
<b>Dt_8</b>					-0,4230** (-0,1715)	-0,1275 (0,1509)	-0,0453 (0,1310)	-0,0276 (0,1181)	<b>0,1562***</b> <b>(0,0480)</b>	<b>-0,1572***</b> <b>(0,0230)</b>	<b>-0,1270***</b> <b>(0,0178)</b>	<b>-0,1118***</b> <b>(0,0166)</b>
<b>Dt_9</b>					-0,5260** (-0,2355)	-0,1189 (0,2031)	-0,0142 (0,1804)	-0,0276 (0,1622)	<b>-0,1515**</b> <b>(0,0502)</b>	<b>-0,1253***</b> <b>(0,0267)</b>	<b>-0,1253***</b> <b>(0,0212)</b>	<b>-0,1074***</b> <b>(0,0195)</b>
<b>Dt_10</b>					-0,4103** (0,1896)	-0,0947 (0,1613)	-0,0139 (0,1435)	-0,0229 (0,1292)	<b>-0,1142**</b> <b>(0,0483)</b>	<b>-0,1251***</b> <b>(0,0238)</b>	<b>-0,1030***</b> <b>(0,0185)</b>	<b>-0,0871***</b> <b>(0,0174)</b>
<b>Dt_11</b>					-0,3136** (0,1421)	-0,0653 (0,1199)	-0,0040 (0,1062)	-0,0121 (0,0956)	<b>-0,0833</b> <b>(0,0463)</b>	<b>-0,0887***</b> <b>(0,0211)</b>	<b>-0,0726***</b> <b>(0,0161)</b>	<b>-0,6133***</b> <b>(0,0151)</b>
<b>Dt_12</b>					-0,1518** (0,7541)	-0,0273 (0,0655)	-6,3388 (0,0583)	-0,0045 (0,0522)	<b>-0,0333</b> <b>(0,0454)</b>	<b>-0,0408**</b> <b>(0,0184)</b>	<b>-0,0369***</b> <b>(0,0135)</b>	<b>-0,3096***</b> <b>(0,0126)</b>
<b>Dt_13</b>					0,0225 (0,0164)	0,0086 (0,0136)	-0,0010 (0,0129)	-8,3544 (0,0107)	<b>0,0017</b> <b>(0,0438)</b>	<b>0,0094</b> <b>(0,0168)</b>	<b>0,0046</b> <b>(0,0120)</b>	<b>0,0042</b> <b>(0,0112)</b>
<b>R<sup>2</sup> corregido</b>	0,0812	0,3781	0,7171	0,7059	0,9038	0,9398	0,9430	0,9389				
<b>N</b>	323	323	323	323	323	323	323	323				
<b>F</b>	8,1232	49,9502	205,0765	194,2237	74,8090	123,7676	131,0759	121,6856				

Desviación típica entre paréntesis: \*\*\*p&lt;0.10; \*\*p&lt;0.05; \*p&lt;0.01. Fuente: Resultados de la investigación.

Realizamos el análisis de las variaciones de los tipos de informalidad con respecto a la carga tributaria.

Para ello utilizamos cuatro tipos de modelos de Efectos Aleatorios.

Las observaciones fueron las siguientes:

Fijando diferentes porcentajes, con el aumento de carga tributaria se constata un crecimiento del trabajo informal en todos sus tipos.

Por ejemplo: fijando el aumento de la CTB en 1% se produce el siguiente crecimiento:

- a) informalidad del tipo 1 – ( $1 \text{ Ln\_inf1}$ ), 0,0969%;
- b) informalidad del tipo 2 – ( $\text{Ln\_inf2}$ ), 0,0441%;
- c) informalidad del tipo 3- ( $\text{Ln\_inf3}$ ), 0,0354%
- d) informalidad del tipo 4 – ( $\text{Ln\_inf4}$ ), 0,0379%..

Según la investigación del IPEA (2005) utilizando un modelo de equilibrio general computable (MEGE), las políticas económicas basadas en la disminución de alícuotas tributarias conducen a la reducción de la informalidad. La reducción de un 10% en las alícuotas tributarias sobre el consumo, la renta (del trabajo o del capital), etc., hará disminuir el empleo informal en más de un 15%.

Reis y Ulyssea (2005) expresan que la recaudación tributaria del gobierno depende apenas del producto y del empleo formal. El gobierno para mejorar los ingresos fiscales, tiene que hacer un cambio fiscal equilibrado alterando las alícuotas, principalmente sobre las cargas sociales, de tal manera que estimulen la contratación de mano de obra. De éste modo habrá un mayor número de trabajadores formales y se mantendrá la recaudación.

Neri (2006) en su trabajo sobre informalidad del trabajo y la seguridad social, busca valorar la extensión de la informalidad, sus determinantes y consecuencias. Señala que hay varias determinantes de la informalización en las relaciones de trabajo, entre ellas, el aumento de las alícuotas fiscales. También nos indica que la informalidad

está asociada a cargas fiscales crecientes impuestas por los distintos niveles del gobierno. Solamente 7,7 de los empleados informales contribuyen a la seguridad social, perjudicando tanto al gobierno como a la sociedad.

Ulyssea (2008) desarrolla un modelo relacionando los aspectos institucionales con la informalidad del mercado de trabajo, considerando dos sectores, el formal y el informal, siendo las empresas y los trabajadores los que tienen que tomar la decisión de a qué sector incorporarse. Su ejecución, dio por resultado la correspondencia entre la disminución de alícuotas (específicamente en la contratación de mano de obra) con decrecimiento del trabajo informal. En las simulaciones sobre políticas que podrían ser adoptadas para disminuir el trabajo informal, hace referencia a la disminución de alícuotas.

Según los estimadores del PIBreal en todos los modelos trabajados al aumento de éste último le corresponde una disminución del trabajo informal en todos sus tipos.

Aumentando en un 1% el PIB, la informalidad del **tipo1** caerá 0,0577%, la del **tipo2** 0,0653%, la del **tipo3** 0,0477 % y por último, la del **tipo4** 0,0390%.

Según Costanzi, (2004, P :9) existe una relación entre el producto interior bruto y el mercado de trabajo formal. El crecimiento económico es responsable de una mayor ocupación de mano de obra. En el período de 1985 a 2002, el PIB creció a la tasa anual de 2,3% y la ocupación formal al 2%, lo que implica una relación de crecimiento de empleo formal/crecimiento del PIB real del 0,87%, o sea, para un incremento del 1% del PIB, el aumento de puestos de trabajo formales es de 0,87%, significando una disminución de la informalidad<sup>154</sup>.

Sin embargo, el estudio realizado por Tiriyaki (2008) para el caso de Brasil, nos refiere que un aumento del 10% en el tamaño del sector informal representa aumentos de un 16,1% en la volatilidad del PIB, del 5,3% en las inversiones y de un 6,1% en la volatilidad del consumo, todo esto se traduce en un menor crecimiento económico.

Dentro de este contexto Faustino et al. (2010) explican que el bajo crecimiento económico de un país es el principal responsable de la precariedad del mercado de trabajo, debido a que su trayectoria es igual al comportamiento general de la economía,

---

<sup>154</sup> Camargo, (2006).



esto es que, cuando la tasa de crecimiento del producto es muy baja la generación de nuevos puestos de trabajo también se reduce y la tasa de desempleo tiende a aumentar.

Su análisis consistió en estudiar el comportamiento de los trabajadores que buscan el primero empleo, obteniendo como resultado que la existencia de crecimiento económico se corresponde con mejores probabilidades para encontrarlo.

Al pasar el análisis del tercero estimador Ln\_Edu, observamos que los signos son negativos para los cuatro tipos de modelos trabajados, si el gobierno realiza un 1% de inversión en educación, la informalidad del **tipo1** caerá 0,9376%, el **tipo2** 0,7381%, **tipo3** un 0,6681% y el **tipo4** un 0,6390%.

Camargo (2006, P: 39) explica que los sectores caracterizados por una escolaridad mayor de la mano de obra tienden a presentar un grado de formalización más elevado. La globalización del mercado a obligado a las empresas a buscar el más bajo coste en mano de obra, las nuevas tecnologías exige que los trabajadores estén cada vez más especializados. Los trabajadores con bajo grado de instrucción cuando encuentran una ocupación acorde con su nivel, éste es de carácter provisorio y sin vínculo con la seguridad social.

Ulyssea (2006) confirma que los trabajadores sin contrato de trabajo tienen un menor grado de instrucción que los trabajadores asalariados formales.<sup>155</sup>

Cacciamali y Fernandes (1993) analizaron los diferenciales correspondientes a los salarios entre asalariados formales y no formales, demostrando que la remuneración de estos últimos eran menores a las ofrecidas en el mercado de trabajo regulado. Además, los trabajadores contratados en la informalidad poseían de media menos años de escolaridad<sup>156</sup>, siendo situados entre el nivel de los más jóvenes y el nivel de las personas mayores.

Dentro de este contexto, Menezes-Filho (2001, P: 16) aporta que en la informalidad del año de 2001 el 36% de los trabajadores brasileños no tenían contrato de trabajo y que el 72% de éstos carecían de 8 años de educación formal. Al analizar el período de 1977 - 1997, en Brasil, encontró que el aumento de la tasa de desempleo medio en 1977 era del 2%, en 1997 llegó casi al 6%, siendo el grupo de trabajadores

---

<sup>155</sup> Mello y Santos (2009), Menezes-filho (2004)..

<sup>156</sup> Cacciamali y Fernandes (1993), consideran la calificación en años de escolaridad formal y la edad del trabajador.

más afectado el de analfabetos y el de los de menos de 12 años de estudios. Para los que poseían licenciatura completa la posibilidad relativa de estar desempleado era menor.

En el resultado del cuarto estimador Ln\_Paro, tenemos que en dos de los cuatro modelos los signos son negativos pues al fijar el aumento de paro en 1% la informalidad del **tipo1** cayó 0,1293% y la del **tipo2** -0,0201%.

Una de las posibles explicaciones para este resultado podría ser el siguiente:

Una familia o una persona puede tener un trabajador domestico o un dependiente si posee por ejemplo una pequeña tienda establecida en su casa, en este caso, los empleados pertenecen a los tipos de informalidad 1 y 2.

“Suponiendo que el jefe de domicilio es despedido de su trabajo, también lo será el trabajador informal doméstico o el dependiente de su pequeña tienda, pero este último no tendrá derecho al paro, y quedará sin ninguna actividad económica hasta conseguir una nueva plaza en la economía formal o informal. Disminuyendo así temporalmente los tipos de informalidad”.

Los estimadores de los otros dos tipos de informalidad 3 y 4, representados por Ln\_inf3 y Ln\_inf4, determinan que al aumentar el paro en 1% el crecimiento de la informalidad en los dos modelos es de 0,0025% y 0,0022% respectivamente.

Ribeiro (2000) explica en el tema “Causas y Efectos de la Economía Informal”, que una de las variables que más afectan la economía informal es la tasa de desempleo, representando una relación directa del 20,41%.

Frey y Weck (1983) añaden que tanto la mayor regulación y el mayor coste del trabajo en el mercado oficial inducen un aumento de la mano de obra en la economía informal. Porque cuando hay una gran proporción de la población trabajando en la economía oficial, asociada a una baja tasa de desempleo, tiende a haber pocas oportunidades en el trabajo informal. Por otro lado, a una baja participación en el mercado laboral oficial corresponde altas posibilidades de trabajo en la economía informal.

Las variables explicativas seleccionadas, CTB, PIBreal, Índice de Educación y la Tasa de Desempleo, demostraron ser importantes para describir los comportamientos

de los cuatro Tipos de Informalidad existentes en el mercado de trabajo brasileño para las 27 provincias en el período 1992-2008.

Como puede observarse, un aumento de la CTB genera un incremento en la informalidad, por lo tanto, habrá un menor crecimiento económico para las provincias y como consecuencia para Brasil.

La explicación del párrafo anterior se fortalece por el comportamiento del PIBreal por provincia, en relación a los tipos de informalidad, donde se observa que un mejor comportamiento del crecimiento económico tiene como resultado una menor informalidad.

La actuación de la variable índice de educación nos indica que un aumento de la inversión en la educación tiene como consecuencia una menor Informalidad, principalmente a mediano y a largo plazo, pues una fuerza de trabajo bien cualificada genera mayor productividad y mejor competitividad en el mercado.

Y por último, la variable paro, además de influenciar en los tipos de informalidad, es un buen indicador del desarrollo de los países, y puede ser un “termómetro” para medir la capacidad de éstos en la recuperación de una crisis. Al mismo tiempo invita a la reflexión sobre las características de la tasa de desempleo: i) si son constantemente elevadas; ii) si son de corta o larga duración; iii) qué tipo de trabajador está participando en ella. Si hay un aumento en los números de jefes de familia en el desempleo, la supervivencia de la familia está en riesgo, aumentando en consecuencia la economía informal.

En estos resultados del análisis empírico, puede observarse la importancia de las variables mencionadas sobre los distintos tipos de informalidad en el mercado de trabajo brasileño durante el período de 1992 a 2008.



## **CAPÍTULO 6**

### **SÍNTESIS Y CONCLUSIONES**



## CAPÍTULO 6. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

Considerando el interés cada vez mayor en investigar las consecuencias de las altas cargas tributarias principalmente para Brasil, y el modo en que influyen en el mercado de trabajo y en el propio crecimiento económico del país, la presente tesis ha tenido por objetivo el análisis de la dinámica de la economía informal en la crisis financiera y económica mundial. Este interés se justifica por la razón de que los gobiernos normalmente toman como medidas para superar las crisis el aumento de la presión fiscal con el objetivo de mantener sus ingresos tributarios y sus cuentas en equilibrio que se habían desequilibrado debido al mal desarrollo de la economía. La mayor presión fiscal puede en un primer momento generar el aumento de la recaudación esperado. Pero como fue observado, a medio y largo plazo aparece la tendencia a recaudar menos precisamente porque se genera más informalidad. Y a su vez la propia informalidad genera más necesidad de aumento de la carga tributaria, y ésta a su vez estimula el fraude fiscal y la elusión fiscal, generando un círculo vicioso, difícilmente reconvertible.

Tanto la economía informal como las altas cargas tributarias son situaciones que perjudican a los países al dificultarles gravemente para que se puedan recuperar lo más rápido posible de las crisis. En este sentido, la hipótesis central de la investigación es que existe una relación directa entre la economía informal y las altas cargas tributarias.

Para validar esta hipótesis, la presente investigación ha profundizado específicamente en las siguientes cuestiones:

1. Revisar los principales cambios ocurridos en los ámbitos políticos. y económicos en el período de 1990 hasta 2008, y cómo éstos afectan al mercado de trabajo en Brasil.
2. una revisión bibliográfica sobre la economía informal, sobre sus principales enfoques, conceptos, características, causas y factores;
3. un análisis del sistema tributario brasileño, investigando evidencias teóricas y empíricas sobre el exceso de presión impositiva que tiene que soportar los agentes económicos;

4. la estimación de una Curva de Laffer para Brasil en relación a su carga tributaria, buscando una tasa impositiva que pueda estimular la reducción de la economía informal, y teniendo en cuenta los factores que la potencian como el fraude fiscal y la elusión fiscal;

5. analizar principalmente el impacto de la carga tributaria, así como también otras variables relacionadas: el PIB real que representa el crecimiento económico, el índice de calidad en la educación y el desempleo en porcentaje del PIB, a nivel regional y sobre los cuatro tipos de informalidad existentes en el mercado de trabajo.

En la conclusión del primer capítulo era conveniente referirse a la constatación de la importancia que tuvo el proceso de transformación de la economía brasileña en la segunda mitad de la década de los 80 cuando se tornó inestable debido a los fracasos de los planes de estabilización inflacionaria. Al fracasar dichos planes la inflación se convirtió en hiperinflación. Además, en aquella época se pone fin al régimen militar y en el país surge una nueva redemocratización política con la Constitución que fue promulgada en 1988. Con el cambio del papel de Estado-empresario a un Estado regulador y con la apertura comercial en la década de los años 90, la política económica se caracterizó por la privatización de empresas, menor intervención del Estado en la economía y estrictos controles sobre la inflación y el déficit público con el *Plan Real*. Una de las secuelas no queridas de estas decisiones fue la reducción del empleo asalariado en las grandes empresas. El sector de los servicios pasó a absorber cantidades importantes de la fuerza de trabajo, incorporando aquellos trabajadores que no conseguían recolocarse desplazándose hacia la economía informal. En la primera decena de 2000 se adopta en Brasil como directriz de política monetaria el régimen de objetivos de inflación, con una tasa de interés básica flotante. En los primeros años de la década el crecimiento económico fue insignificante hasta 2004, y después se consiguieron unos años de bonanza económica hasta el año de 2009, cuando su crecimiento es afectado ya seriamente por la permanencia de la crisis económica y financiera que había empezado en el resto del mundo en el año 2007.

Hasta mediados de los años 90 el país atraviesa un período con altas tasas de inflación, en el que se pusieron en marcha varios planes económicos por los diferentes gobiernos elegidos en su momento con el objetivo de reducirlas. Respecto al contexto político, fue en estos años cuando que Brasil vuelve al régimen democrático.



En la década de los años de 1990, con un gobierno de nuevo cuño se rompió con el modelo brasileño de crecimiento con elevada participación del Estado y protección de arancelaria, para relanzar una apertura comercial y financiera, así como un ambicioso proceso de privatizaciones. Pero el proceso inflacionario continuó elevado.

En 1994 el gobierno lanza y pone en marcha el *Plan Real*, que consiguió acabar con la indexación de la economía sin congelar los precios. Fue importante para ello el hecho de la creación de una nueva moneda, el *Real*. Este Plan estabilizó la economía brasileña y acabó con la crisis hiperinflacionaria.

En contrapartida, y como consecuencia no querida de los resultados de esas transformaciones el problema del desempleo pasó a ser más amplio y no solamente restringido a los trabajadores no cualificados, sino también afectó a un gran número de trabajadores “altamente cualificados” desplazados de los sectores periféricos de la industria obsoleta y afectando también incluso a sectores desarrollados y modernos como la industria naval y la aeronáutica.

En 2002 los problemas económicos que despuntaron reflejaban, una crisis de desconfianza de carácter político asociada a la incertidumbre que se reflejó en la economía. Está fue captada por los índices riesgo país y por el tipo de cambio. La incertidumbre provenía especialmente de la duda sobre quien sería el nuevo presidente de la república y si él cumpliría con las obligaciones de pago contraídas por los gobiernos anteriores.

Cuando en 2002 el Presidente Lula asume el gobierno, esta desconfianza es confirmada y el índice de riesgo país se dispara. Pero en 2003, después de la toma de medidas de ortodoxia fiscal y monetaria, se generaron resultados positivos ayudados por un escenario internacional favorable.

En 2007, la crisis inmobiliaria y financiera que se inició en EE.UU., tuvo consecuencias importantes en el mundo, y Brasil fue arrastrado por ella, aunque se logró retrasar su efecto debido a los anuncios de mayores inversiones, una sólida política monetaria con objetivos de inflación y una política fiscal de gastar menos de lo que se ingresara.

El año 2008 Brasil no fue muy afectado por la crisis, teniendo un crecimiento económico razonable. Sin embargo el 2009 fue más duro. Con la permanencia de la crisis la economía tuvo un crecimiento negativo también acompañado de una inflación negativa. El comercio internacional se estancó y el desempleo aumentó.

Respecto a la economía informal en relación a este marco histórico presentado concluimos que fue vigorizada con las crisis económicas que atravesó Brasil en estos períodos, principalmente con las transformaciones que sufrió el mercado de trabajo en la década de los 90 y fortalecida en la década siguiente de 2000 siendo los principales cambios i) transformación en la industria brasileña; ii) consolidación de las tecnología de la informática y la computación; iii) nuevas formas de gestionar los negocios y el trabajo; cambios en la división del trabajo, en la contratación de los trabajadores dentro de las empresas y entre las empresas (tercerización) iv) nuevos requisitos demandados de los trabajadores más cualificados.

También se tomaron medidas restrictivas con el objetivo de combatir los gastos públicos y alcanzar los superávits primarios, pero como no conseguían disminuir los gastos públicos se tomó la decisión de aumentar la carga tributaria que potencia la informalidad.

La década de 1990 fue el período en que se sucedieron los cambios más profundos en la estructura del trabajo, fue cuando el sector servicios pasa a tener una importancia vital al recibir la mano de obra que fue expulsada de las industrias e incorporar también a las personas que entran en la edad de población económicamente activa o también aquellas que llegan del campo a la ciudad.

Recientes planteamientos, como los del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), consideró la falta de crédito como uno de los factores que más perjudica a las empresas para que entren en la formalidad.

Dentro de estas discusiones sobre las causas y factores, observamos y analizamos también que existen nuevos factores relacionados con la economía informal que aún no están siendo considerados o relacionados en las distintas investigaciones o estudios sobre estas cuestiones, por ejemplo y en primer lugar el Tercer Sector, que tiene como unos de sus objetivos atender y solucionar las crecientes necesidades sociales de las poblaciones más pobres. Una de sus principales características es la

participación voluntaria de sus trabajadores lo que incide de forma multilateral con la dinámica del mercado de trabajo formal e informal. Otro punto es que a menudo estas organizaciones reciben subvenciones, deducciones impositivas y exenciones tributarias del gobierno, con lo que consecuentemente distorsionan el mercado. En Brasil en 2005 existían 338.162 unidades, fue en la década de 1990 cuando surgieron la mayor cantidad de nuevas entidades. La información que más impacto causó fue que de la totalidad, 268 mil entidades no tienen ningún trabajador formalizado.

Otro factor importante que está destacando en Brasil y en toda su región es la economía solidaria o club de trueque que también es conocida por varios otros nombres. Éste posee tres características principales: i) Económicas, ii) Colectiva o Asociativa y iii) autogestionaria. La economía solidaria viene adquiriendo importancia económica y social en los últimos años, principalmente debido a que los gobiernos la estimulan y protegen en lo que se refiere a la regulación, financiación, apoyo técnico y político, sin que exijan que estas iniciativas sean formales. La conclusión sugerida con los textos trabajados es que estas “políticas” gubernamentales fortalecen las relaciones informales, por la cantidad de entidades existentes y el número de trabajadores que no están formalizados, transformándose en un factor que contribuye a la expansión de la economía informal.

Después de haber sido analizadas causas y factores que potencian la economía informal, en este párrafo se concluye con la relación existente entre las actividades de las microempresas con la informalidad, porque la mayoría de estos tipos de empresas están en la informalidad, principalmente por el excesivo peso de las cargas fiscales en relación a los costos de producción, destacando los costos fijos productivos.

Se concluye también que en su mayoría los trabajadores de la informalidad están entre las edades de 25 a 59 años, que es la edad más productiva de los ciudadanos tanto para los hombres como para las mujeres. Y que tienen menos de 8 años de estudios.

## **Capítulo 2.**

En este capítulo sobre el análisis de la economía informal, a través de una revisión bibliográfica y un análisis descriptivo puede concluirse que ésta siempre representó un problema para los países en desarrollo. Pero actualmente además con la crisis económica y financiera, y a pesar de que la informalidad siempre existió, está

pasando a ser más evidente en los países desarrollados, ya que consecuentemente está creciendo. Ello representa un desincentivo para el crecimiento del comercio establecido, inhibe el surgimiento de nuevas empresas, y da lugar a la exclusión de los derechos sobre el trabajo para las personas que ejercen estos tipos de actividades económicas y como peor resultado, incentiva el aumento de la presión fiscal sobre los agentes económicos aumentando la carga tributaria y en consecuencia disminuyendo la renta disponible de las familias y empresas. Como fue mencionado en el capítulo primero la presión fiscal es una de las medidas gubernamentales más comunes para combatir las crisis garantizando su recaudación. Por otro lado, puede concluirse que la economía informal también aporta de alguna forma algo de “positivo” en el sentido de que permite la supervivencia de muchas personas.

Como se observó, para interpretar la economía informal existen varios enfoques, siendo Hart, (1972), el primero en utilizar el término para describir el desplazamiento de los migrantes rurales hacia las ciudades, y distinguió al trabajador formal del informal identificando al primero con el empleo asalariado y al segundo con el empleo por cuenta propia, una característica dual.

La OIT (1972) la relacionó con las pequeñas unidades de producción ligadas a los hogares, y le agregó una serie de características que identificaban a las microempresas y a los trabajadores del sector informal: facilidad de entrada, apoyo en recursos locales, propiedad familiar de las empresas, escala de operación pequeña, tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo, destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, mercados no regulados o competitivos, nulo acceso a los recursos de capital y a los apoyos oficiales, ausencia de prestaciones laborales o sociales. Pero la OIT no formuló una definición general u operativa del sector informal ni intentó homogeneizar una metodología para su cuantificación en un primer momento. La informalidad era definida entonces por el postulado de la unidad de producción.

Aún dentro de esta discusión, el Programa para el Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, con una orientación estructuralista, al definir se basa en las perspectivas duales de los mercados de trabajo, o sea, en un sector capitalista y un sector no capitalista. Esa concepción asume el desarrollo económico como una transición entre una economía de sociedad tradicional (rural) hacia una economía de

sociedad moderna (urbana – industrial). En el camino rumbo al desarrollo, el sector tradicional sería el abastecedor de la mano de obra requerida por el sector moderno.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), con una interpretación más pesimista, basada también en la estructura económica dual, considera que los escenarios futuros no sugerían sociedades homogéneas como en los países centrales.

Entonces, en el enfoque de la economía dual puede concluirse que el sector informal es el conjunto de actividades caracterizadas por una lógica de producción propia y distinta de la parte visible de la economía. La racionalidad económica de las unidades productivas del sector informal consiste en garantizar su subsistencia, lo que determina sus características y la organización de la producción; mientras que las unidades del sector formal buscan esencialmente la acumulación.

Otro enfoque es el Estructuralista, éste define su origen en la globalización y en los cambios que ocurren en la división internacional del trabajo. A diferencia de lo establecido por el primer enfoque, aquí el sector informal no está definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino una parte integral de esta última.

El enfoque de la no regulada, vinculada con la “economía sumergida” que surgió en los países desarrollados, y que se refiere a la parte de la economía que no se encuentra reflejada en las cuentas nacionales tiene como características las transacciones ilegales, el fraude fiscal y el trabajo clandestino. Concluyendo, que la ilegalidad es la característica principal. Esta es la línea que se defiende en esta investigación, ya que genera en el sector formal altas cargas tributarias debidas al fraude fiscal (evasión) y también a la elusión, propias de esta “economía sumergida”.

El enfoque neoclásico, señala que los trabajadores eligen el empleo y el sector en función de la utilidad que supone un conjunto de atributos salariales y no salariales. Concluyendo, hay diversas razones por las que los trabajadores estarían dispuestos a realizar un empleo informal renunciando a los beneficios del sector formal, como por ejemplo que los trabajadores prefieren tener sus remuneraciones totalmente monetarias, estos son normalmente trabajadores que ya trabajaron en el mercado formal, sin embargo acreditan que en la informalidad tendrán mejores condiciones de trabajo, mejor calidad de vida y además mejores ingresos.

Al tratar el concepto de economía informal, concluimos que éste no es único ni acabado, y que evoluciona con el paso del tiempo. En el primero concepto se entendía que era de naturaleza homogénea y se refería a él como sector informal. En la actualidad se admite que existen diversos segmentos dentro del sector. Al considerarse que la forma de organización es la variable principal, se establece una diferencia entre las unidades que usan mano de obra asalariada o de familiares no remunerados, y aquellas que constituyen unidades unipersonales.

Primero fue delimitado por el tipo de producción, por el establecimiento productivo. Se caracterizaba por presentar: a) poco capital; b) uso de técnicas poco complejas e intensivas de trabajo; c) número reducido de trabajadores, remunerados o miembros de la familia; d) más allá, tales establecimientos no eran objeto de las políticas gubernamentales, no tenían fácil acceso a los créditos y actuaban en mercados competitivos. Con el tiempo pasa a ser delimitado por el conjunto de individuos: o están debajo de un determinado nivel de renta; o tienen características – ocupación, posición en la ocupación, vínculo jurídico, tipo de establecimiento, características del mercado de trabajo – que les impone su bajo nivel de renta.

Pero como ha sido analizado en la literatura, estas definiciones presentan problemas principalmente cuando se analizan puntos como la legalidad en relación tanto en la contratación de los empleados como en el funcionamiento de las empresas, sean estas pequeñas o grandes.

En 2003, durante la 17ª. CIET, la OIT divulgó nuevas directrices sobre el empleo en el sector informal, con la inclusión de la concepción de la economía informal y la adaptación de una definición para el empleo informal. De esa forma, se estableció que cuando se trata del sector informal se parte de la perspectiva de la unidad productiva, en tanto en cuanto que el empleo informal está asociado a los puestos de trabajo.

Actualmente surgen conceptos alternativos como el de grupos vulnerables de trabajadores, que pueden ser vulnerables por su *status* laboral, como los eventuales, temporales, aprendices, empleados domésticos, trabajadores a domicilio y trabajadores contratados.

Otra característica está basada en las unidades de producción, que no se comportan con el “espíritu” capitalista, y no buscan la maximización del beneficio como única prioridad. Las actividades no están organizadas (ni en los términos capitalistas ni los términos jurídicos), y utilizan procesos tecnológicos simples.

Hay líneas de pensamiento que lo caracterizan en relación a la estructura del establecimiento, como para De Soto.

La conclusión sobre las características de la informalidad también varía, sin embargo una que es considerada entre las principales es la baja cualificación del trabajador, pues ésta es más evidente con la apertura de la economía brasileña y el proceso de introducción de la tecnología en las áreas rurales.

Sobre la conclusión de cuales fueron las principales causas se pueden señalar las siguientes: cumplir con las necesidades primarias (supervivencia), migración del campo hacia la ciudad, disminución de los costos de producción, modernización de los parques industriales. En este análisis, se consideraron como principales factores encontrados que influyen la informalidad los siguientes: la falta de calificación en la mano de obra, insuficiencia de puestos de trabajo, regulaciones impuestas por los gobiernos y tasas impositivas.

Después de presentar estos primeros puntos de conclusiones, se pasa a analizar los principales métodos de estimaciones existentes.

Los métodos de estimación de la economía informal también evolucionaron como el propio concepto con el pasar de los años. Existen dos grupos: microeconómicos y los macroeconómicos. Y todos tienen ventajas y desventajas. Entre los métodos presentados el que destaca más para nosotros, y también en la literatura brasileña, es el de Múltiples causas y Múltiples indicadores, pues está basado en una teoría estadística de variables no-observadas, es el modelo estructural MIMIC de Jöreskog y Goldberger, (1975).

### **Capítulo 3**

La primera conclusión planteada por numerosos autores y que se ha comprobado en esta tesis es que una política fiscal mal elaborada e ineficiente genera una propensión a que aumente a la economía informal, tal y como se concluyó en el capítulo dos.

Por otro lado en este capítulo se desarrolla un análisis del sistema tributario brasileño para dar continuidad al soporte de la hipótesis de que las altas cargas tributarias fortifican la informalidad, ya que éstos hacen aumentar principalmente los costos de producción, e incentivan el fraude fiscal (evasión) y la elusión. Las empresas que están en la economía informal ni respetan las leyes, ni pagan los derechos sociales de los trabajadores, ni hay preocupación con los controles de calidad (principalmente en relación a los productos alimenticios), ni pagan impuestos cuando los mismos aumentan, sea en cualquiera de los tres niveles de gobierno contemplados. Todo ello representa un atractivo importante si los tipos impositivos aumentan

Se puede concluir que los impuestos son importantes para la sociedad porque generan el desarrollo económico y el bienestar social cuando las políticas fiscales son bien aplicadas. Para eso es necesario que el Estado garantice la libertad individual, el derecho de propiedad, un sistema monetario estable y también un servicio público eficiente. En otras palabras, la recaudación coactiva puede ser usada para potenciar el progreso de la nación y para su bienestar ya que el gobierno tiene como finalidad satisfacer las necesidades colectivas de los ciudadanos.

Se ha comprobado que para la existencia de un sistema tributario eficiente, éste tiene que tener las características de neutralidad (no puede interferir en las decisiones de los agentes económicos respecto a la asignación de recursos) y equidad (que la distribución del peso tributario debe ser semejante entre los individuos de una sociedad de acuerdo con su capacidad de pago).

Sobre el sistema tributario brasileño, concluimos que es confuso e inestable, porque en los tres niveles de gobierno, se generan y cambian los tipos y las alícuotas tributarias constantemente. Vimos que los cambios y los nuevos tributos producen insatisfacción y descontento en varios segmentos de la sociedad porque aumenta la regresividad fiscal de la carga tributaria, principalmente sobre las clases medias y las empresas organizadas.

Tal y como está dibujado el sistema tributario brasileño con tantos impuestos, hace muy factible la posibilidad del cobro de dos o más impuestos sobre el mismo bien. Un sistema tributario sano tiene que ser claro y lo más sencillo posible para evitar los fraudes y la elusión fiscal o dejar de ser un estímulo para la informalidad.



Al mismo tiempo concluimos que los impuestos tienen sus aspectos positivos. Los agentes económicos tienen que analizar cómo los gobiernos aplican los recursos que fueron recaudados. Si hay aumentos grandes en los gastos públicos es señal de que habrá aumentos en los impuestos y disminuirá el consumo privado. Pero, por otro lado, si los aumentos son pequeños no afectarán al consumo privado. Y si el aumento en los impuestos es para mejor infraestructuras son buenos para estimular el crecimiento económico.

Por otro lado, cuando se analizó específicamente la evasión fiscal y la elusión fiscal, concluimos que se trata de un problema que afecta directamente al bienestar presente y futuro de prácticamente todos los miembros de la sociedad, como fue citado en párrafos anteriores. Tanto la elusión fiscal, aunque no sea ilegal, como el fraude fiscal si es abusivo también se torna perjudicial para la sociedad principalmente para las empresas que están formalizadas, pues es como un tipo de “subsidio” que incurre en competencia desleal para las empresas establecidas alterando la naturaleza del mercado.

Otro punto que concluimos fue que las relaciones del mercado y los del Gobierno con las empresas o con los trabajadores, es una relación de crédito y confianza que los agentes económicos depositan en el Estado. Cuando ésta disminuye o deja de existir los agentes económicos buscan formas de burlar el sistema.

Se concluye que la carga tributaria brasileña, hace inviable una significativa parcela de actividades económicas, obligándose a los “empresarios” a optar por la informalidad en relación a la seguridad jurídica, porque optan por pagar menos impuestos o ninguno, inclinándose por la elusión fiscal o por la evasión fiscal.

Se estudiaron tres tipos determinantes para que se dé la evasión fiscal (fraude), primero la **oportunidad para evadir**, normalmente empresas y individuos piensan que las autoridades tendrán dificultades para encontrar el origen de la renta. Segundo la **probabilidad**, las empresas e individuos practican el fraude fiscal porque acreditan que no serán descubiertos. El tercero son las **cuotas del tributo**, la política fiscal en sí, que podrá desencadenar una serie de efectos que tendrá consecuencias en las recaudaciones del gobierno.

Sobre la carga tributaria brasileña concluimos que es excesiva, también contraproducente en diversos aspectos analizados, pues en un primer momento tiene

características restrictivas, con aumentos frecuentes como puede ser constatado en el - cuadro 3.3. y el gráfico 3.1 -, respectivamente. Este fenómeno ha generado una reacción social, considerándose la misma ilegítima hasta al punto de generar la repulsa al pago efectivo, sea vía la evasión fiscal o a través de la elusión fiscal que incentiva, genera, fortifica y estimula a los agentes económicos (familias y empresarios) a caminar hacia la informalidad.

## **Capítulo 4**

Para evaluar de forma empírica, si la economía informal es robustecida por la presión fiscal existente en Brasil y si existe un exceso de presión fiscal en la economía, que estimula el fraude fiscal y la elusión fiscal, este capítulo tiene el objetivo de estimar una Curva de Laffer para Brasil.

Fue comprobado que las leyes para combatir el fraude fiscal son “duras” pero no son eficientes y suficientes para que los agentes económicos no practiquen el fraude fiscal. Porque, como fue mencionado en el capítulo 3, los agentes económicos buscan nuevas formas de burlar el sistema, ya que consideran los impuestos demasiado elevados.

También se ha comprobado a través de una simulación con los resultados de los valores monetarios de los fraudes ocurridos en 2008 sobre las empresas que fueron inspeccionadas, que eran suficientes para contratar más de 2 millones de personas con el ingreso de un sueldo mínimo de un año. Y que el sector que más destaca por los fraudes es el de la industria. La explicación está porque es el más formalizado, estando sujeta a mayor fiscalización, al contrario de los otros sectores como el de la construcción y servicios generales, que tienen la mayor participación de empresas y personas en la informalidad y están menos sujetos a inspecciones.

Por otro lado, se ha respondido también a la indagación, de si realmente existiría una curva de Laffer en Brasil, teniendo en consideración los pocos trabajos existentes en la literatura brasileña, que confirman la existencia del exceso en la carga tributaria.

De acuerdo con nuestros cálculos al utilizar un modelo de regresión cuadrático con la metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para el nivel per cápita,

el valor máximo que la sociedad suportaría sería del 20,23%, antes de empezar a adoptar alguna forma de burlar el sistema tributario.

Por otro lado, al utilizar la misma metodología para un nivel agregado, tres modelos satisfacen la teoría para calcular una curva de Laffer y el modelo 7. Log-lin\*, es el que más representa el efecto Laffer por no poseer intercepto (constante), la recaudación se torna negativa a partir del punto máximo del 26,83%. Al contrastar los indicadores sugeridos como límites con los observados en la serie estudiada para Brasil, estos últimos son muy inferiores a los existentes, principalmente a partir de 1994 con un tipo de un 29,46% del PIB y para los años posteriores hasta el año de 2009, con una tipo de un 33,58% del PIB.

Por lo que se llega a la conclusión de que realmente son altas las cargas tributarias existentes y que éstas realmente perjudican el desarrollo del país, porque disminuyen la renta disponible de las familias y de los empresarios, inhibiendo el consumo y la inversión. Al mismo tiempo estimulan la evasión, la elusión fiscal y potencian y generan más economía informal.

## **Capítulo 5**

En el capítulo 5 se trabajó con la finalidad de mostrar empíricamente el comportamiento de los tipos de informalidad en relación a la carga tributaria, y también sobre el variable control.

Las primeras conclusiones que obtuvimos fue que la primera función de la economía informal es absorber el máximo de la mano de obra que la economía formal no ocupa y por eso influencia muy directamente al mercado de trabajo. Principalmente con las reformas en el sector industrial en la década de 1990, con la apertura comercial y la tercerización que expulsó gran cantidad de mano de obra para el desempleo y parte para informalidad. Paralelamente el gobierno con la Constitución de 1988, aumento sus gastos necesitando aumentar su recaudación tributaria para atender los nuevos compromisos.

Debido a estos cambios y a la cantidad de mano de obra que se expulsó hacia la economía informal en Brasil, el *Instituto de Brasileiro de Geografia e Estatística*

(IBGE), pasó a clasificar la informalidad laboral de acuerdo con su ocupación en cuatro magnitudes:

i) informal 1; ii) informal 2; iii) informal 3; iv) informal 4, donde desde la primera a la última, incluye más tipos de ocupación laboral por categorías.

Entonces fueron puestos en marcha modelos econométricos para descubrir la relación entre los tipos de informalidad en relación a la carga tributaria. A tenor de los resultados obtenidos fue el formato de Efectos Aleatorios el que presentó ser más significativo.

Con los mismos resultados concluimos empíricamente que aumentos en la carga tributaria estimulan de forma general el aumento también en los cuatro tipos de informalidad laboral existentes en Brasil. Por otro lado cuando se produjo crecimiento económico éste estimuló la disminución para los cuatro tipos de informalidades estudiadas.

En cuanto a la variable inversión en la educación, ésta demuestra resultados muy significativos, ya que la inversión en educación disminuyó significativamente la informalidad en los cuatro tipos.

Y por último la variable paro, que nos ofreció dos tipos de interpretaciones, en la primera representó un aumento en el desempleo que no significa un aumento directo en la informalidad del tipo trabajador informal 1 y trabajador informal 2., al contrario, constituyó la reducción de ellos. En la segunda interpretación para los tipos de trabajadores informal 3 e informal 4, representó que cuando aumenta el desempleo también aumentan, o sea se da una relación directa.

Concluimos sobre todos los capítulos aquí mencionados, que ellos satisfacen la hipótesis principal de esta investigación, que la economía informal es influenciada de forma directa por las altas cargas tributaria, porque como el aumento en los tributos disminuyen las rentas disponibles de las familias y de las empresas, al mismo tiempo que se incentiva la evasión fiscal (fraude fiscal) y la elusión fiscal, como fue certificado por la existencia de una Curva de Laffer para Brasil, indicando que la carga tributaria es muy elevada, lo que verifica el impacto negativo sobre el crecimiento económico, al desfavorecer la generación de empleos formales.

También se concluye que en los períodos de crisis los gobiernos aumentan los impuestos para poder mantener su recaudación perjudicando el crecimiento económico, aumentando la economía informal y principalmente el desempleo.

Y que la economía informal es “benéfica” en el corto plazo por disminuir la presión social sobre el gobierno, generando actividades económicas para las familias que están fuera del mercado de trabajo formal. Pero en el medio y largo plazo es perjudicial para toda la sociedad, pues genera un déficit social principalmente en la seguridad social, los sistemas de salud para las personas mayores.



## **ANEXOS Y APÉNDICES**





## ANEXO - CAPÍTULO 1

### Dinámica y transformaciones de la economía brasileña a partir de los años cincuenta

#### 1.1. Introducción

El objetivo central de este capítulo consiste en analizar las características de las transformaciones que se realizaron en el Brasil de pos-guerra, haciendo ver la importancia que tuvo la estrategia de desarrollo basado en la sustitución de importaciones a lo largo de su historia en un proceso de industrialización, que transformó un país agroexportador, totalmente dependiente de la producción de café, en un país más industrializado.

De esta manera, a continuación, nos dedicaremos a revisar los factores que fortalecieron estos procesos, tales como el período conocido como el “Milagro Brasileño”, y (momento conturbado en la historia brasileña) como el Golpe Militar, siguiendo con el proceso de su redemocratización, los choques I y II del petróleo o las crisis de la deuda externa. Es en este momento cuando Brasil empieza a tener un “peso” más importante internacionalmente.

Tratamos de explicar la importancia de las políticas de continuidad de los gobiernos en la década de 1990 hasta los días de hoy, principalmente en lo que se refiere al combate contra la inflación, la apertura comercial y la consolidación del *Plan Real*. Es decir, el cambio en el modelo de la política de sustitución de importaciones que prevaleció en el régimen militar, por una política fiscal floja y una dependencia de la tasa de cambio que está representada por su moneda estable: el *Real*.

Por último, y dentro de este contexto, intentamos mostrar también los cambios en el mercado de trabajo y el desarrollo de la economía informal, con factores que están en las bases (detrás para) su fortalecimiento, analizado ello principalmente en relación con las altas tasas de tributación, para finalizar investigando en las crisis financiera y económica, y como éstas impactan contra el proceso de desarrollo brasileño.

Hay que dejar claro que el objetivo es entender los procesos de industrialización de Brasil, así como los políticos, y cómo éstos ayudan a transformar este país, mostrando las externalidades positivas y también las negativas. Todo ello, para poder dar soporte a la hipótesis de investigación de que *altas tasas tributarias representan mayor grado de informalidad*.

## **1.2. El proceso de sustitución de importaciones**

La estrategia de desarrollo basado en la sustitución de importaciones fue planteada por autores como Presbisch (1950 y 1959) y Singer (1971), y totalmente apoyada por la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (CEPAL), pues estos defendían que estas sustituciones representaban una disminución de la transferencia de divisas o excedentes de los países en desarrollo a los países desarrollados; es decir, mayor independencia y auto suficiencia en relación a los países desarrollados. Y para que eso ocurriera era de extrema necesidad la protección de la industria naciente.

Giambiagi et al. (2005), explica que la protección de la industria emergente es muy fundamental, y que es un tema decisivo principalmente en períodos de crisis como el actual, pues esta protección genera externalidades positivas: disminución de los costos e innovación tecnológica. Así daba la oportunidad a las empresas de alcanzar los retornos crecientes de escala en determinadas industrias. Los modelos de sustitución de importaciones tuvieron su lado positivo, porque los países en desarrollo consiguieron mejorar sus niveles de industrialización, el aumento de la participación de la industria en el PNB, la disminución del peso de las importaciones en el producto, y disminuyó así mismo la distancia entre los países desarrollados con los subdesarrollados, (Carvalho, 2001).

También Carvalho aclara que, en el lado negativo, figuraban las críticas de los economistas defensores del libre comercio en los años 70. La principal es que el modelo es considerado ineficiente debido a la localización inadecuada de los recursos, provocada por distorsiones en el mercado de productos y de factores cuyas causas económicas entre otras serían: 1) interferencia excesiva del gobierno; 2) el exceso de burocracia, leyes y reglamentos que no estimulan la actuación de la iniciativa privada en relación al aspecto económico; 3) consecuencias políticas y sociales adversas; y 4)

aumento del desempleo. Este modelo fue muy criticado tal como se dijo anteriormente, pero por otro lado fue muy apoyado e incentivado por la CEPAL. En este apartado intentaremos mostrar esta evolución histórica del proceso de sustitución de importaciones y cómo fue importante para la formación de la industria brasileña o, mejor dicho, para su proceso de transformación.

El “milagro brasileño” se produjo en la década de 1970, una década después del “milagro mejicano”<sup>157</sup>. Ello ocurrió debido a los repetidos impulsos de industrialización

---

<sup>157</sup> México es una de las grandes potencias de América Latina, y un punto septentrional de reflexión y comparación con el modelo brasileño. Siguiendo a Ortiz y Sennes, (2006); Landau, (1991); Presser, (1982) y otros, se puede afirmar que el milagro mejicano ocurrió debido a las políticas de sustitución de importaciones, al igual que posteriormente sucedería en Brasil.

De 1930 a 1980, México experimentó un prolongado proceso de sustitución de importaciones en condiciones de fuerte protección que modeló la constitución de su sector industrial y de sus agentes económicos principales. En la década de 1980 fue cuando ocurrió el cambio de dirección o la vuelta hacia el modelo anterior a la crisis económica de 1929.

La etapa del “milagro mejicano” fue en la década de 1960. Sin embargo, en 1930 empezó el proceso de sustitución de importación de forma rudimentaria, pero fue después, durante el período entre las dos guerras mundiales cuando se formaron las bases para el crecimiento de México influenciado por el proceso de industrialización y a través de la creación del banco central (Banco de México), de instituciones de crédito agrícola, industrial y de servicios, del impulso a una reforma agraria, de la creación de la Comisión Federal de Electricidad y la nacionalización de la industria del petróleo.

En 1954 la moneda mexicana sufrió una devaluación que favoreció el crecimiento económico, siendo el sector más dinámico de la economía, en el periodo de 1940 y 1955 el agrícola, con un promedio anual de crecimiento del 7,4%.

Sin embargo en el período siguiente de 1955 a 1970, con una economía de característica cerrada, fue la industria la que mostró las mayores tasas de crecimiento (la agricultura creció a una tasa del 3% anual).

Como consecuencia del proceso de sustitución de importaciones, que sustentó el desarrollo industrial mexicano después de la Segunda Guerra Mundial, la participación de la industria en el PIB pasó del 21,0% en 1950, al 30,1% en 1970, llegando a su plenitud en el período de 1958 a 1970 que fue denominado como el Desarrollo Estabilizador. Esta denominación obedece a la colaboración y consenso básico que existió entre los sectores público, privado y laboral para sacar provecho de la estrategia del desarrollo económico.

Como consecuencia del impulso al desarrollo de sectores como la industria automotriz, la industria maquiladora, y el turismo, la economía mexicana estaba preparada para una transición hacia una apertura gradual, con el fin de no centrar el crecimiento de manera casi exclusiva en el mercado interno.

**Cuadro 1.1. Desarrollo económico de México 1958-1970**

	Desarrollo de la Economía Mexicana (Promedio anual)
Inflación	2,5%
Deuda Total como % del PIB	14,4%
Déficit del sector público como % del PIB	2,6%
Tasas de interés	8,2%
Fluctuación del tipo de cambio	0%

Fuente: adaptado de Ortiz y Sennes, (2006).

desde la década de 1950, interrumpidos por períodos de crisis, que se sucedieron hasta mediados de la década de 1980. En parte inducida por el Estado, y en parte realizada a la sombra de sus políticas, el hecho es que Brasil pudo desarrollar una industria nacional autónoma, protegida frente los mercados internacionales. De acuerdo con Furtado, (1985) y también otros autores como Pereira, (1973), parece que la industrialización antes de la crisis de 1929 no había favorecido la construcción de sistemas económicos nacionales capaces de autogenerar el propio crecimiento. Brasil y toda América Latina participaban en el modelo de sub desarrollo primario exportador en que eran absolutamente dependientes del comercio y del capitalismo internacional.

Según Pereira (1973) esta crisis hizo posible que los países latino-americanos y Brasil en especial iniciasen un proceso de industrialización, un progreso con el objetivo de producir sustitutos locales para algunos ingredientes importados. Furtado (1985) cita

---

El planeamiento inicial era ir abriendo la economía gradualmente a la competencia con el exterior, pero cuando empieza el proceso, el Gobierno Mexicano utiliza políticas inadecuadas. Como consecuencia se produce un aumento de la inflación del 12,83% y de la deuda externa, que sufrió un incremento del 77,99% entre 1970 y 1976.

Cuando José López Portillo, asume la presidencia, México logró crecer, principalmente, con los nuevos descubrimientos de petróleo y su explotación. En esa época los precios del petróleo eran elevados y el gobierno tenía la esperanza de que éstos mantendrían los mismos niveles en un futuro previsible, permitiendo la obtención de créditos baratos por parte de la banca privada internacional.

Sin embargo, el comportamiento de esas variables, cuya evolución estaba fuera del control del gobierno mexicano, fueron totalmente en la dirección opuesta a las expectativas gubernamentales, además de la caída de los precios del petróleo, las tasas de interés que cobraba la banca internacional fueron aumentando. Y el gobierno simultáneamente, fue adquiriendo nuevos préstamos internacionales con plazos cada vez menores y tasas en aumento.

El país entró nuevamente en crisis en 1982, con el intento de nacionalización de la banca y la imposición del control de cambios. La consecuencia fue una inflación promedio anual que se acercaba al 30%, unida a la incapacidad de hacer frente a los pagos de intereses de la deuda externa, la cual se incrementó en 1.002,73% de 1976 a 1982. En este último año fue necesaria la intervención del FMI para estabilizar la economía.

Presser, (1982), explica que los factores inflacionarios externos (vía precios de las importaciones) fueron muy significativo para ese brote inflacionario en México. En el período de 1971/76, los precios al consumidor en los Estados Unidos tuvieron la tasa media anual de crecimiento inferior a 7%, en 1977 esa cifra aumentó para 13,8%. Como es elevada la dependencia de la economía mejicana en relación al mercado estadounidense ese aumento influyó sobre la inflación mejicana.

Se puede concluir que México, después del período del pos-guerras puede ser dividido en dos etapas distintas de acuerdo con el patrón de crecimiento: la primera etapa fue a través de la financiación externa en el período de 1956 a 1972, con crecimiento elevado y tasas de inflación reducidas. La segunda etapa influenciada por el primer choque del petróleo, mantuvo el crecimiento continuó, pero se produjo elevación de las tasas de inflación anuales, patrón que se acentuó en 1977. Otro aspecto negativo de la segunda etapa es que el déficit público en proporción al PIB presentaba un porcentaje elevado, a pesar de que los ingresos del petróleo empezaron a ser una importante fuente de recursos para el sector público.

El patrón de desarrollo mejicano fue seguido en líneas generales por la mayoría de los países latino-americanos: un largo periodo de crecimiento con base en la sustitución de importaciones, financiado en gran parte por el ahorro externo, principalmente en la década de 1970 e interrumpido en 1982 por la crisis del sistema financiero internacional. Se debe destacar, con todo, que el proceso inflacionario no alcanzó en Brasil las proporciones observadas para algunos países latino americanos.

Otra consecuencia fue el cambio de estructura productiva del mercado de trabajo, teniendo la industria y el sector de servicios que absorber la mano de obra venida del sector agrícola. Pues el sector que participaba antes del período de 1950 hasta 1970 con un 19,1%, pasa a participar con el 8,2% del PIB en el período de 1976 a 1982.

la reflexión de la CEPAL, que no consideraba la industrialización latinoamericana como una “anomalía” - un desvío del principio de las ventajas comparativas - sino un caso original de diversificación de las estructuras productivas frente a condiciones externas sumamente adversas.

Ese proceso que duró desde 1930 hasta 1960, fue un modelo transitorio que empezó con la sustitución de bienes leves de consumo en un primer momento y después con la sustitución de los bienes intermedios, bienes durables de consumo y de bienes de capital. Empieza con una tecnología bastante sencilla (tecnología de trabajo-intensivo) y termina con una tecnología altamente compleja (tecnología de capital-intensivo). Cuando se inicia la industrialización, ésta fue liderada exclusivamente por empresarios nacionales, y al final fue controlada por capital extranjero y por el Estado. Partió de un sistema de protección a la industria local condicionada por la situación internacional y terminó con un sistema de protección tarifaria bastante deliberados. Finalmente, tenía un alto coeficiente de importaciones, una alta relación entre las importaciones y la renta, con un coeficiente de importaciones extremadamente bajo, en el que el comercio exterior pesaba muy poco en la economía brasileña.

Ese modelo se agotó por varias razones. Pereira (1973) destaca dos razones principales: por un lado la tecnología que sería necesaria para continuar sustituyendo las importaciones que eran cada vez más difíciles de importar. Por otra parte, las economías de escala de los nuevos sectores eran cada vez mayores. La dimensión mínima que las empresas deberían tener para justificarse económicamente exigía dos condiciones fuertes: grandes capitales y un gran mercado que ampliara las oportunidades en los mercados internacionales.

Se puede concluir que el modelo se agotó porque no era ya posible continuar disminuyendo el coeficiente de importaciones. Pero también se tiene que reconocer que el mercado doméstico desempeñó un papel histórico para el crecimiento industrial brasileño, porque pasó a ser un factor determinante para la industrialización, vía sustitución de importaciones y después pasó a ser extremadamente importante para sustentar la política de transición desde el crecimiento industrial, con destino interior, dirigido hacia dentro, hasta una estrategia de desarrollo externo. Brasil constituía una especie de paradigma de país de industrialización retardada donde el crecimiento económico y la diferenciación de las fuerzas productivas presentaban una extraordinaria

vitalidad. Ese proceso se extendió desde la década de 1930<sup>158</sup> y se acentuó a partir de la Segunda Guerra Mundial, cuando la Industria Manufacturera consolidó su importancia para la economía. El rápido crecimiento del PIB, entonces fue del 9% al año, acompañado por profundas transformaciones en la estructura económica: **Devaluación** cambiaria.

Entre 1949 y 1970 el sector industrial manufacturero aumentó su participación en la Renta Interna desde el 20,2% al 27,3% (precios corrientes), mientras que para el conjunto del sector industrial (industria de transformaciones, construcción civil, minería y servicios industriales de utilidad pública) el aumento fue desde un 26% hasta 33,4 %, y teniendo como principal contrapartida el dinamismo del sector industrial y el aumento significativo de su peso en la estructura de la economía, así como la disminución de la participación relativa de la agricultura, cuyo peso en la renta del país pasó del 25% en 1949 al 13,2% en 1979/80, (Serra, 1982).

Serra (1982) comenta que una de las características que marcó el desarrollo del capitalismo en Brasil fue el papel del Estado que impulsó la industrialización. Ese papel

---

<sup>158</sup> En este período, el dinamismo del crecimiento económico de Brasil dependía básicamente de políticas internas, aunque éstas estaban fuertemente determinadas por las restricciones externas. El choque externo sobre la economía brasileña afectó la cuenta de balanza de pagos principalmente a través de la expresiva disminución de los precios de exportaciones, la cual no fue compensada por el aumento de la cantidad exportada, y la suspensión del flujo de la entrada de capitales extranjeros. Los términos de intercambio sufrieron un deterioro: disminuyó el volumen de las importaciones y de las exportaciones por el aumento y caída de precios respectivos. Según Abreu (1990) los datos disponibles indican que el impacto de la Gran Depresión sobre el producto real fue relativamente modesto, siendo la mayor caída de 5,3% en 1931. Sin embargo, en 1932 el producto creció un 4% y en 1933 y 1934 alrededor del 9% anual.

Esas consecuencias relativamente suaves de la crisis sobre la economía del país fueron debidas a las políticas económicas del Gobierno Provisional, principalmente referentes al café. La base de la política adoptada respecto a la producción del café fue que el gobierno federal compraba los *stocks* (reservas) de café financiado por pro-créditos del Banco de Brasil y por tasas sobre las exportaciones con el fin de destruirlos, ya que no podían ser absorbidos por el mercado mundial debido su falta de capacidad.

La expansión del saldo de la balanza de pagos comercial fue la consecuencia de la devaluación de la moneda y del control del cambio que impedía la importación de bienes no esenciales; políticas adoptadas ante el desequilibrio de la balanza de pagos y que acabaron por reorientar la demanda en beneficio de la producción interna.

El período 1934-1937 es conocido como Gobierno Constitucional, segunda fase del Gobierno de Getúlio Vargas. En este periodo se produce una mejora de las condiciones del cambio, que posibilitó la adopción de una política liberal referente a la remesa de ganancias, cual fue la liberalización de control de las importaciones, a fin de atraer capital extranjero. Con motivo de la recesión de la economía estadounidense, de 1937-1938, esta política fracasó.

En 1940 se produce un cambio en la orientación de la política económica industrial brasileña, marcado por la decisión de iniciar la construcción de la primera industria siderúrgica integrada estatal. Así el Estado pasa del área normativa reguladora de la actividad económica a ser un agente de provisión de bienes y servicios.

A finales de 1937, la escasez de divisas, resultado de la elevación de las importaciones, forzó la adaptación del monopolio de la tasa de cambio del gobierno ( que comprende el control cambiario y de las importaciones), después del golpe de noviembre y la implantación del Estado Nuevo (periodo de la historia republicana brasileña de 1937 a 1945, en el que Getúlio Vargas fue Presidente de Brasil).

La eclosión de la Segunda Guerra Mundial, en 1939, tuvo como consecuencia la pérdida de los mercados europeos, que produjo una brusca disminución del saldo en la balanza comercial de Brasil. El comportamiento de su Producto Interno Bruto (PIB) presentó saldos menos favorables, pues en el período de 1937-1939, creció sólo un 3,5% al año y en 1939-1942, 0,4%, y no se recuperó hasta un 6,4% en el período de 1942-45.

estatal no se limitó a las funciones fiscales, monetarias y de control del mercado de trabajo o de su función de proveedor de los llamados bienes públicos, sino también a la siguientes: (i) la definición, articulación y sustentación financiera de los grandes grupos de inversión que determinaron las principales modificaciones estructurales de la economía en la pos-guerra, y (ii) la creación de la infra-estructura y producción directa de insumos indispensables para la industrialización pesada.

Uno de los aspectos que más llama la atención en los años 1950 es que existía en esos años un marcado pesimismo respecto al potencial de las exportaciones brasileñas, asociadas con los intereses de grupos de cafecultores e industriales con tendencias a la sustitución de importaciones. Estos grupos impidieron que Brasil diversificase sus exportaciones en esa época, fortaleciendo y desarrollando movimientos políticos como la valoración del café y el proteccionismo industrial. Todo ello fortaleció la dependencia del país en relación a las exportaciones de café y generó también la primera política de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI)<sup>159</sup> que estaba basada en el trípode formado por empresas del Estado, capital privado y capital extranjero; estas dos últimas las más importantes en este escenario.

Debido a estos hechos, en el período de 1950 hasta 1956, Brasil vivió políticas de valuación del café, y la industria pasa a producir bienes de producción y bienes durables de consumo, siendo éstos los que propician la penetración de las empresas multinacionales en el sector con algunas características que afectan las tres décadas futuras:

Las empresas multinacionales<sup>160</sup> se concentraron sobre todo en la industria de transformación, donde controlaron más de 30% del *stock* de capital del sector y también el 85% de las ventas de producción de bienes durables de consumo; 57% de las ventas en la producción de capital; 43% de bienes de consumo no durables y 37% de bienes intermedios. No se puede olvidar que fue en la década de 1950 cuando fueron tomadas las iniciativas gubernamentales más importantes para la industrialización futura como la *Instrucción 70* de la SUMOC<sup>161</sup> en 1953, que regulaba la localización de importaciones

---

<sup>159</sup> Se trata de invertir los ingresos de las exportaciones primarias en la industria de bienes de consumo y proteger con fuertes barreras aduaneras las industrias nacientes, Silva (2002).

<sup>160</sup> Hasta la década de 1950 predominaban las empresas multinacionales de origen norte americano, pero después se diversificaron en empresas alemanas, japonesas y suizas.

<sup>161</sup> Superintendencia para la Moneda y Crédito, subordinada al Ministerio de Hacienda, del Banco Central de Brasil (BACEN) responsable de la ejecución de la política monetaria elaborada por el Consejo Monetario Nacional (CMN),

de forma más racional y definida en función de los intereses industriales; La segunda medida importante fue la creación del Banco Nacional de Desarrollo Económico, con la función de apoyar la ampliación de la infra-estructura de transportes y energía; La tercera medida de gran importancia fue la creación de la PETROBRÁS en 1953, monopolio estatal de Petróleo; y la cuarta medida a destacar fue la Instrucción 113 (1955) de la SUMOC, que daba el permiso a empresas extranjeras con sede en Brasil para que importaran máquinas y equipamientos sin tasas de importaciones Tavaréz, (1978). La planificación de la intervención del Estado para el desarrollo económico durante los gobiernos Dutra (1946-1950) y Vargas (1951-1954) tenía el nombre de Plano Salte, con previa coordinación de los gastos del gobierno en salud, alimentación, transporte y energía, principalmente entre 1949 y 1953.

A pesar que el período comprendido desde el fin de la Segunda Guerra hasta 1955 estuvo marcado por la transición en la economía mundial hacia los principios liberales teniendo como prioridad la eliminación de las barreras al libre flujo de bienes y la instalación de políticas multilaterales del comercio internacional, acordados en *Bretton Woods* (1944). Consecuentemente, el país pasó por sucesivas crisis en la balanza de pagos durante los primeros años de la pos-guerra, las cuales llevaron al abandono del modelo liberal, inicialmente adoptado, y dieron lugar a un modelo de desarrollo industrial con creciente participación del Estado, siendo ésta de forma indirecta.

Giambiagi (2005) explica que la prioridad del gobierno Dutra en julio de 1947, era combatir la inflación y utilizó modelos de carácter ortodoxo, como controlar el aumento de la demanda agregada, caracterizado por exceso de gasto público y déficit presupuestario. Por otro lado, para atender a la creciente demanda de materias primas y bienes de capital, y para provocar la baja de los precios industriales así como estimular el ingreso del capital extranjero, en vez de devaluar el tipo de cambio, instituyó controles sobre el mismo y sobre las importaciones.

Mientras tanto, no se demoró en volverse evidente la situación crítica de las reservas internacionales. Las exportaciones disminuyeron significativamente en tanto cuanto, que las importaciones, más allá de aumentar la cantidad, mantuvieron los

---

y regulador del funcionamiento de los bancos. Fue creada en 1945 con la finalidad de ejercer el control monetario en Brasil.



precios elevados con lo que las reservas evolucionaron de forma desfavorable. Brasil pasó a acumular déficits crecientes con los Estados Unidos y otros países con monedas fuertes. Eso provocó la pérdida de la competitividad de las exportaciones brasileñas, excepto la del café.

En febrero de 1948, se adoptó el sistema de concesión de licencias para la importación, obedeciendo a las prioridades establecidas por el gobierno. Con esas políticas el gobierno consiguió que los déficits en las áreas de monedas convertibles disminuyesen, llegando a pequeños superávits en 1949. Y también el control de importaciones dio como resultado el crecimiento de la industria en la pos-guerra. Con la tasa de cambio sobrevalorada, las medidas discriminatorias a la importación de bienes de consumo no esenciales y similares nacionales provocaron un importante estímulo al proceso de sustitución de importaciones. Esa fue la fase de implantación de las industrias de consumo duraderas en Brasil. El PIB creció en 1948, un 9,7%.

La sustitución del Ministro de Hacienda Correa e Castro por Guilherme da Silveira marca un punto de inflexión en la política económica ortodoxa hasta entonces practicada por el gobierno, que en 1949 generó un expensivo déficit en el presupuesto público, no solamente en la Unión, sino también en las Provincias y el Distrito Federal, y que continuaría en 1950.

En 1951, después de una campaña basada en la defensa de la industrialización y en la necesidad de ampliar la legislación del trabajo, Getulio Vargas retorna a la presidencia de la república. Los objetivos de la política económica del nuevo gobierno fueron los de comprimir rigurosamente los gastos gubernamentales, aumentar la recaudación y adoptar políticas monetarias y crediticias con características contraccionistas. Con esas medidas el PIB creció un 4,9% y un 7,3% en 1951 y 1952, respectivamente. A partir de 1953, la coyuntura económica del país era dominada por el colapso de la tasa de cambio. El Presidente Vargas decidió reorientar la política de su gobierno, y en junio de ese mismo año, realizó una amplia reforma (Vianna, 2005 y villela, 2005).

La política del nuevo Ministro de la Hacienda consistió en un nuevo intento de estabilización de la economía. Mantuvo la medida ortodoxa, pero concedió privilegios para el ajuste de la tasa de cambio. En octubre de 1953, el gobierno decretó la

Instrucción 70 de la Sumoc<sup>162</sup>, la cual atacó simultáneamente los problemas de la tasa de cambio y el fiscal. Así, fueron creadas las tasas múltiples de cambio con el objetivo de aumentar las exportaciones y desalentar las importaciones no esenciales, al mismo tiempo que se permitía la entrada de capitales a la tasa del mercado libre. El PIB en este año creció un 4,7%, inferior al de todos los años anteriores desde 1947; es importante destacar que la industria creció un 9,3% en este año.

En 1954, la preocupación del gobierno (Osvaldo Aranha, Ministro de Hacienda) se centró en la lucha contra la inflación, pero su programa de estabilización económica se enfrentó con grandes dificultades. La propuesta de João Goulart (Ministro del Trabajo, Industria y Comercio) para reajustar en un 100% el salario mínimo, que fue autorizada por el Presidente, genera grandes tensiones entre los agentes económicos y los actores políticos. La circunstancia que agrava la situación los problemas causados por las exportaciones de café que conducirán al trágico suceso del suicidio del Presidente Getulio Vargas debido a las presiones ejercidas por los grupos conservadores de la sociedad representados políticamente por la Unión Democrática Nacional (UDN). Café Filho, vice-presidente de Vargas, asume la presidencia (Silva, 2008).

Sin embargo, solamente durante el gobierno del Presidente Juscelino Kubitschek (1956-1960) se inició la trayectoria de industrialización substitutiva de importaciones que duró hasta los años 1980. Pero fue a través del Plano de Metas de ese gobierno cuando la industria realizó transformaciones estructurales decisivas, porque se caracterizó por una intensa diferenciación industrial<sup>163</sup> en un espacio de tiempo muy corto y realizado directamente por el Estado. El éxito de ese plan en términos de aceleración de la tasa de crecimiento económico fue confirmado por el comportamiento del PIB, porque aun teniendo un crecimiento modesto de un 2,9% en 1956, y la caída de la cifra agrícola en el período de 1957 a 1960, la economía brasileña consiguió crecer respectivamente: un 7,7% en 1957, un 10,8% en 1958, un 9,8% en 1959 y un 9,4% en 1960.

---

<sup>162</sup> Tomó las siguientes medidas: el restablecimiento del monopolio sobre la tasa de cambio del Banco de Brasil; extinción del control cuantitativo de las importaciones y la institución de subastas de cambio y, en relación con las exportaciones, la sustitución de las tasas mixtas, incidentes sobre la tasa oficial, por un sistema de bonificación.

<sup>163</sup> En ese período se instalaron en el país las industrias automovilísticas, de construcción naval, material eléctrico pesado, y otras de máquinas y equipamientos. Y se produjo la expansión de la industria básica como la siderúrgica, la de metales no ferrosos, química pesada, petróleo, papel y celulosa.

El Plan de Metas<sup>164</sup> de Juscelino Kubitschek (en adelante JK) fue responsabilidad del Consejo de Desarrollo y con base en el esfuerzo de la planificación económica desarrollada por la Comisión Mixta Brasil – Estados Unidos y, posteriormente, por el Grupo Mixto BNDE-CEPAL. El Plano identificó los sectores que, debidamente estimulados, podrían presentar capacidad de crecimiento y retirar los posibles puntos de estrangulamiento en términos de infraestructuras (energía y transportes). Las principales formas de financiación del plan fueron la expansión monetaria para financiar el gasto público y el crédito a la inversión privada, transformando las políticas monetaria y fiscal en pasivas, subordinadas a las reformas estructurales de la economía (Giambiagi, 2005; Villela, 2005).

En resumen, fue una política deliberada para la industrialización, donde se utilizó una tarifa aduanera efectivamente proteccionista, junto con un sistema de tasa de cambio que subsidiaba la importación de bienes de capital e insumos básicos y la atracción del capital extranjero por inversiones directas. Para complementar todo ello utilizaba la política fiscal expansionista concediendo incentivos fiscales (regionales) para el desarrollo industrial. Y la política monetaria permitió una rápida expansión del crédito bancario y una mayor utilización del crédito externo de corto plazo<sup>165</sup>.

En lo que se refiere al crecimiento del producto, el período 1956-1963 obtuvo un esplendor incuestionable. Todavía el mismo no puede relacionarse con el comportamiento y evolución de la inflación que al final del mandato estaba alrededor de un 30% a 40%.

Este período quedó marcado también por profundos cambios estructurales en la economía. El sector agropecuario pierde espacio respecto al sector industrial y, en 1960, tiene el porcentaje del 17,8% en el PIB, cuando la industria tiene tan solo la participación del 32,2%.

En 1962, después de la expansión del producto manufacturero con crecimientos medios del 9,7% al año en el período de 1956-1961, vive momentos de inflexiones durante 1962-1967 donde las tasas declinaron más de cuatro veces, alcanzando medias

---

<sup>164</sup> Fueron 30 metas específicas, distribuidas en cinco sectores: i) energía; ii) transporte; iii) industria de base; iv) alimentación; v) educación. Y también había una meta autónoma que era la construcción de Brasilia, la nueva capital del país.

<sup>165</sup> (Suzigan, 1975, P: 452).

anuales del 2,6%. En 1961<sup>166</sup>, año que accedió al gobierno el Presidente Jânio Quadros, la economía creció el 8,6%, como consecuencia de las inversiones de los planes de metas de JK. La renuncia de Jânio Quadros y la tumultuosa presidencia de João Goulart<sup>167</sup> provocaron que en 1962 el PIB alcanzase el 6,6% y en 1963 el 0,6%.

En medio del deterioro de la situación económica, se tomó como medida la política del *Plan Trienal*<sup>168</sup> de Desarrollo económico y social, propuesto por el Ministro de Planificación Celso Furtado, que estaba basada en la caída del crecimiento económico en 1962 y en el aumento del proceso inflacionario. Su objetivo principal era conciliar crecimiento económico con reformas sociales y lucha contra la inflación, (Silva, 2008).

En abril de 1963, ante las críticas a las medidas de contracción del Plan Trienal y el fracaso de no conseguir renegociar la deuda externa u obtener ayuda financiera de los Estados Unidos, João Goulart, abandonó la ortodoxia económica. Con eso la tasa de inflación aumentó nuevamente. Disminuyó la entrada de capital y consecuentemente tuvo lugar la desaceleración de la actividad económica, principalmente por la disminución del dinamismo del proceso de sustitución de importaciones.

Serra (1981) explica que entre 1962 y 1967 la economía brasileña atravesó su peor fase de pos-guerra en lo que se refiere al crecimiento, en tanto en cuanto que se promovieron modificaciones profundas tanto en la política económica (sobre la financiación: pública, privada y externa, sobre el comercio exterior y capital extranjero), como en los modelos de distribución funcional y personal de la renta.

Los cambios en la política económica y en los padrones distributivos estuvieron asociados a un sustancial aumento de los ingresos del sector público, y al rápido crecimiento de la deuda pública (destinada, en una primera fase, a financiar el déficit fiscal). A la organización de un subsistema especializado en el crédito al consumidor y

---

<sup>166</sup> En enero de 1961 Janio Cuadros asume la Presidencia de la República, y adopta medidas ortodoxas, que incluían una fuerte devaluación del cambio y la unificación del mercado de cambio, la contención del gasto público, una política monetaria construccionista y la disminución de los subsidios a la importación de petróleo y trigo. Sin base parlamentaria de sustentación, Jânio renunció en agosto de 1961.

<sup>167</sup> João Goulart, que era vicepresidente de Jânio, toma posesión como Presidente de la República en septiembre de 1961 y el sistema de gobierno pasa de presidencialista a parlamentarista y dura hasta los fines de 1962.

<sup>168</sup> Los objetivos específicos del plan eran: (1) garantizar una tasa de crecimiento del PIB en 7% por año. (2) reducir la tasa de inflación para un 25% en 1963, con la meta del 10% en 1965. (3) garantizar un crecimiento real de los salarios con la misma tasa de aumento de la productividad. (4) realizar la reforma agraria no sólo como solución para la crisis, sino también con el fin de elevar el consumo de diversos sectores industriales y (5) renegociar la deuda externa para disminuir la presión de su servicio sobre la balanza de pagos.

de financiación a la construcción de viviendas. Y también aplicaron una progresiva liberalización de las importaciones, un relajamiento sobre el capital extranjero y un programa creciente de incentivo a las exportaciones. De la misma forma, provocaron una violenta disminución de los salarios, sobre todo de los trabajadores menos cualificados, los funcionarios públicos y los bancarios.

A lo largo de 1963, y hasta el inicio de 1964, la economía brasileña operó en un verdadero estado de “estanflación” – estancamiento de la actividad económica, acompañada de aumento de la inflación. Después de un crecimiento real medio del 8,8% al año en el período de 1957-1962, el PIB brasileño creció solamente el 0,6% en 1963; y en cuanto a la inflación (medida por el IGP) se elevó la media del 32,5% anual, propia de la época, hasta un 79,9% en 1963 (Hermann y Giambiagi 2005, p: 71).

Dedecca (2002) añade que cuando los tecnócratas a través de la representación del Presidente el General Castelo Branco (1964-1967)<sup>169</sup>, ascendieron al poder con el golpe militar de 1964 consiguieron estabilizar la economía. Fue cuando introdujeron reformas impositivas y financieras significativas con el Plan de Acción económica del Gobierno (Paeg)<sup>170</sup>. Más allá del plan, importantes reformas estructurales fueron realizadas por el gobierno, teniendo como objetivos principales la estructura tributaria y financiera. Se produjo entonces una importante alteración en el mercado de trabajo en 1964, con la creación del Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio (FGTS), que tenía la función de sustituir el régimen de estabilidad en el empleo, que estaba en vigor y que era considerado una barrera institucional al aumento del empleo y, en consecuencia, al crecimiento económico.

La reforma financiera tuvo por objetivo complementar el Sistema Financiero Brasileño (SFB), constituyendo un segmento privado de financiación a largo plazo en Brasil. Y el objetivo principal de la reforma financiera fue dotar al SFB de mecanismos de financiación capaces de sustentar el proceso de industrialización en curso, sin provocar inflación. Entonces fue necesario reorganizar el funcionamiento del mercado

---

<sup>169</sup> Este periodo se caracterizó por el ajuste conjetural y estructural de la economía, realizado al objeto de combatir la inflación, el desequilibrio externo y la estagnación económica.

<sup>170</sup> Un plan con características ortodoxas teniendo como principales características: (1) un programa de ajuste fiscal, basado en objetivos de aumento de los ingresos (a través del aumento de la recaudación tributaria y de las tarifas públicas) y de contención (disminución en los gastos del gobierno en 1964); (2) un presupuesto monetario, previo a una tasa decreciente de expansión de los medios de pago; (3) una política de control de crédito al sector privado, en la que el crédito total estuvo limitado a las mismas tasas de expansión definidas para los medios de pagos; (4) un mecanismo de corrección salarial por mantenimiento.

monetario, a través de la creación del Banco Central de Brasil (responsable de la ejecución de la política monetaria) y el Consejo Monetario Nacional (responsable para las funciones normativas y reguladoras del sistema financiero).

Otro punto importante de las reformas fue la ampliación del grado de apertura de la economía al capital externo, al riesgo (inversiones directas) y, especialmente de nuevos y amplios préstamos.

Fue el fin del Estado populista y el inicio del autoritarismo por la parte de los militares que impedían la participación del pueblo. El “boom” de las cuentas de ahorro e inversión que resultó asociado a una alta tasa de progreso técnico es conocido como el “Milagro económico brasileño” del periodo de 1965-1974. Éste fue financiado por una fuerte acumulación de deuda externa.

El gobierno del General Arthur da Costa e Silva (1967-1969) da continuidad a las políticas del gobierno anterior y es entonces cuando surge la primera inflexión de la economía observada a mediados de 1967, inaugurando la fase expansiva del “milagro” económico en Brasil. El producto industrial creció casi un 13% al año, hasta 1973. La segunda inflexión, que fue negativa, empieza con una nueva fase de desaceleración hasta 1980, teniendo una tasa de crecimiento inferior a la mitad de la observada durante el “milagro”.

Dado que en la cuenta de balanza de pagos, se produjeron fuertes desequilibrios que empezaron en 1950, en 1958 un nuevo ciclo de deterioro de las relaciones de intercambio se inició, y fue factor determinante de la acumulación de saldos comerciales negativos a partir de esa época.

Tavarez (1972) añade que otra situación dentro del ciclo fue el crecimiento de los “servicios” del capital extranjero a partir de 1957, como consecuencia de las inversiones y préstamos externos acumulados desde el inicio de la década. Un factor que también fue determinante está relacionado con el corto periodo de maduración de los préstamos, contrapartida de las condiciones prevalecientes en el mercado internacional de capitales, así como con la hostilidad de las agencias de crédito como el Fondo Monetario Internacional, o el Banco Mundial y las instituciones de financiación oficiales y oficiosas norteamericanas hacia la política de industrialización *tout court* del

periodo, con sus aspectos de proteccionismo, control selectivo de importaciones y déficit fiscal.

No se puede olvidar tampoco que otra situación que ayudó a la desaceleración del crecimiento fue que las inversiones que dieron origen y acompañaron el *boom* expansivo estuvieron muy concentradas en un momento puntual en ciertos tipos de actividad y en proyectos de gran magnitud relativa, facilitando así la discontinuidad subsecuente.

Solamente el período desde 1967, que se extiende hasta 1973 con el “milagro” económico, o sea, la recuperación del crecimiento económico que empezó en 1967, se haya influenciado por una política fiscal y monetaria más débil en el segundo mandato del gobierno militar teniendo como principales características: la industria manufacturera, cuyo producto anual creció hasta una tasa de 12,7%. Así se generó la disponibilidad de divisas, proporcionadas por el crecimiento de las exportaciones y las facilidades del endeudamiento externo. La expansión de las importaciones se produjo debido al dinamismo de la demanda mundial, la necesidad de la diversificación del parque industrial y también por la oferta diversificada de productos primarios exportables. En ese sentido contribuyeron de forma destacada la política de pequeñas devaluaciones del tipo de cambio, que empezaron en agosto de 1968, y los abundantes incentivos y subsidios de naturaleza fiscal y crediticia, Serra, (1982).

Giambiagi (2005) explica que son varios los factores que favorecieron el desarrollo observado por la economía brasileña en el periodo del milagro: i) la expansión de los medios de pagos; ii) la capacidad ociosa heredada del período anterior, el control de los precios industriales y tasas de interés; iii) al control salarial; iv) la política agrícola que permitió el crecimiento de la producción, con exenciones fiscales y las financiaciones subsidiadas para la compra de fertilizantes e implementos. Además la mejora de las cuentas externas permitió la utilización de una política de mini desvaluación del cambio que inhibía presiones inflacionarias, visto que ni encarecerían las importaciones, ni perjudicaban las exportaciones. Fue también importante la estabilización con el gradual declive de la inflación hasta 1972 que contribuyó de forma decisiva para evitar discontinuidades serias en esa política monetaria expansiva.

Una de las características que marcó el ciclo de expansión de 1967-1973, consistió en las desproporciones inter e intera-sectoriales del crecimiento. Por ejemplo, en la industria tales desproporciones se caracterizaron por el considerable retraso del desarrollo de la producción de bienes de producción (máquinas, equipamientos y bienes intermedios) en relación al sector de bienes de consumo duraderos, y también de bienes no duraderos, y así como respecto al de la construcción civil (Tavarez, 1978).

Las autoridades gubernamentales se dieron cuenta del desequilibrio y procuraron eliminarlo mediante medidas políticas de incentivos a las inversiones privadas y la realización de inversiones públicas directas en la industria de bienes de capital y de insumos básicos. Eso implicaba la continuidad del crecimiento acelerado del sector de bienes de consumo duraderos y de la construcción civil. Tal estrategia, exigía, evidentemente, que el ajuste dependiese exponencialmente de las importaciones, que sería viable tanto por el crecimiento de las exportaciones como por la abundante financiación externa, (Serra, 1981).

Otra desproporción fue el retraso de la producción agrícola para el mercado interno. Ese retraso no se dio por un declive de la expansión del sector, sino debido al crecimiento más que proporcional de las exportaciones, cuyo peso en la producción pasó del 12,0% al 18,0% entre 1966 a 1973. O sea, en la práctica, la oferta infinitamente elástica de tierras y de mano de obra para la producción de bienes exportables sustituyó la producción de alimentos para el consumo doméstico.

La consecuencia del problema apuntado sobre la evolución de la disponibilidad de alimentos por habitantes, fue dramática: entre 1966/67 y 1972/73 tal disponibilidad cayó un 3%, cuando la renta por habitante crecía en un 55,7%. Esa circunstancia generó, evidentemente, presión inflacionaria que fue fortalecida por el aumento del precio de los costos relativos a la producción de alimentos. Los principales factores que influenciaron tal tendencia fueron: Primero el aumento real del precio de la tierra; segundo, el desplazamiento hacia tierras más lejanas, o sea, mayor distancia de las culturas de mercado interno de los grandes centros urbanos.

Más allá de esas desproporciones, un factor que fue decisivo para la inflexión de la curva inflacionaria a partir de 1973, antes de la crisis del petróleo, fue la inflación mundial, que ejerció una doble presión sobre los precios domésticos, vía importaciones



y exportaciones de materias-primas y alimentos, Tavarez (1978). Así, a finales de 1973 incidió sobre la situación de precios y de una balanza de pagos tendencialmente vulnerable. Principalmente sobre esa última debido a la desproporción existente en la estructura económica que no podría ser corregida a corto plazo; de modo que la prolongación del ciclo expansivo 1967-1973 ejerció fuertes efectos aceleradores sobre la demanda de importaciones.

### **1.3. El período de 1974 a 1980: el II PND brasileño**

En este período la economía mundial estaba pasando por grandes turbulencias, el año de 1974 marcó el fin de una época de prosperidad para el capitalismo mundial, prosperidad que empezó en la década de 1950 a través de los elevados índices de crecimiento y desarrollo industrial. Como se observó en los párrafos anteriores, la economía brasileña tomó parte en ese proceso alcanzando altos niveles de crecimiento, siendo capaz de formar su estructura industrial con el apoyo del Estado. En 1973 ocurrió la primera crisis internacional del petróleo, que hizo que el precio del petróleo se cuadruplicase. Consecuentemente, los precios de los costes de producción aumentaron y las inversiones directas disminuyeron drásticamente a escala mundial.

Dicho eso, en el período del gobierno General Geisel que se extiende desde 1974 hasta 1979, para afrontar el choque del petróleo de 1973<sup>171</sup> - cuando empezó una larga fase de dificultades para la economía brasileña – se reafirma la política de desarrollo apoyada en el proceso de sustitución de importaciones con fuerte dependencia del capital externo<sup>172</sup>. El periodo anterior se caracterizó por la creciente dependencia externa de Brasil en relación a los bienes de capital y del petróleo y sus derivados, aumentando la vulnerabilidad financiera de la economía.

La restricción externa iniciada por el primer choque del petróleo comprometió la fase de crecimiento de la economía brasileña. El modelo de ajuste externo adoptado por el Gobierno Geisel fue del tipo estructural, materializado en el II PND (Plan Nacional de Desarrollo<sup>173</sup>) a mediados de 1974. Dado el tamaño de las inversiones y la falta de

---

<sup>171</sup> En 1973 los países miembros de la OPEP (Organización de los Países Exportadores de Petróleo) promovieron un aumento brusco y significativo del precio del petróleo en el mercado internacional.

<sup>172</sup> Entretanto, el capital monetario continuó abundante, pues los recursos antes destinados a la producción se redireccionaron hacia el mercado financiero, que facilitaba la obtención, por partes de las naciones periféricas, de préstamos internacionales, Júnior, (2004).

<sup>173</sup> Se trataba de un plan de inversiones públicas y privadas (estas últimas se verían incentivadas por políticas específicas) que serían implementadas en el periodo 1974-1979, con el fin de subsanar el área de frontera entre el

mecanismos internos de financiación, éste dependía esencialmente de la financiación pública y externa<sup>174</sup>. Así, en 1974 tuvo lugar un aumento del interés y la disminución de la actividad económica en los países industrializados, que comprimió la capacidad de importar de los países en desarrollo, no solamente de Brasil. El resultado fue el aumento de déficits comerciales para esos países. Asimismo, en Brasil el gobierno en 1974 hizo una expansión del endeudamiento externo con la esperanza de que la crisis del petróleo fuese pasajera.

La segunda crisis del petróleo en 1979 (con la paralización de la producción de Irán, consecuencia de la revolución islámica liderada por el ayatolá Jomeini), y el aumento de las tasas de interés internacional y la recesión mundial preanunciaban la crisis del endeudamiento que ocurriría en 1983. Porque en 1979, el flujo de capital de los países industrializados hacia los países en desarrollo fue interrumpido, o sea, como resultado de ese nuevo escenario internacional se produjo el racionamiento del crédito para los países altamente endeudados, siendo la mayoría de América Latina (Hermann y Giambiagi, 2005).

El modelo de ajuste externo adoptado por el gobierno del General Ernesto Geisel, fue de ajuste estructural, lo que se materializó en el II Plan Nacional de Desarrollo. Respecto a la inflación, este gobierno fue capaz de evitar su aceleración. El PIB, la tasa media de crecimiento fue de 6,7% entre 1974-1979, sin embargo, por debajo de objetivo planeado del II PND de 10% al año, (véase Cuadro 1.3.).

En cuanto a la sustitución de importaciones de los productos intermedios, el II PND obtuvo resultados positivos, principalmente debido a los incentivos recibidos del Banco Nacional de Desarrollo (BNDS) y del CDI Consejo de Desarrollo Industrial (CDI), institución responsable de conceder exenciones para las importaciones de máquinas y equipamientos para el sector privado, y por la acción directa de las empresas del Estado, (Júnior, 2004).

---

subdesarrollo y el desarrollo. Esas nuevas inversiones estaban dirigidos a los sectores, identificados como más débiles, que explicaban la restricción estructural y externa de la economía brasileña: infraestructura, bienes de producción (capital e insumos), energía y exportación, (Hermann, 2005).

<sup>174</sup> Para mantener una política de crecimiento continuado, era condición necesaria la existencia de recursos en el mercado internacional que hiciesen posible financiar el volumen de inversiones pretendido. En ese momento, la Organización de los Países Productores de Petróleo (OPEP) ingresaban sus superávits en dólares en los bancos de Europa y Norte-americanos.

Afonso (1986) explica que la sustitución de importaciones en Brasil experimentó grandes transformaciones desde la revolución industrial de los años treinta, que empezó en la industria leve de bienes de consumo no durables. Después de 1930, principalmente en los años cuarenta y cincuenta, el desarrollo industrial fue alimentado por un volumen substancial de sustitución de importaciones, principalmente en las industrias de bienes de consumos duraderos, intermedios y de capital. Durante los años sesenta y setenta, las posibilidades para la sustitución de importaciones en Brasil se encontraban en gran parte agotadas. La sustitución de importaciones en la década de 1970 ocurrió principalmente en industrias de capital-intensivo, con propiedad preeminentemente estatal y con baja capacidad de generación de empleo en la economía.

Concluyendo, la substitución de importaciones principalmente con el II PND fue el último proyecto de desarrollo industrial orientado por el Estado y consiguió sustituir considerablemente las importaciones de productos y apalancar la industria doméstica de bienes de capital, pero aumentó la deuda externa brasileña, así como las presiones inflacionarias y la concentración de la renta.

#### **1.4. Transformaciones de la economía brasileña en los años 80: consecuencia de la crisis de la deuda externa**

Cuando se reflexiona sobre los años de 1980 es imposible no pensar en la crisis que los países latino-americanos sufrieron. Cada uno de los países tuvieron desarrollos económicos diferentes, los crecimientos no eran nada uniformes, algunos consiguieron tasas de crecimiento razonables, pero realmente se puede observar que se produjo el mantenimiento prolongado de elevadas tasas de inflación, con problemas crecientes en la gestión de las deudas externas, estancamiento económico y disminución de la renta por habitante (cuadro 1.2.).

**Cuadro. 1.2. La crisis en América Latina. Algunas variables macroeconómicas en los años 80**

Variación %	1980	1985	1989
Crecimiento del PIB	100,00	103,50	113,10
Crecimiento del PIB per-capita	100,00	92,20	91,70
Inversión/PIB	24,2	16,30	16,20
Inflación	54,0	274,70	1.157,60
Deuda/Exportaciones	2,1	3,50	3,20

Fuente: Fernandes y Pais, (1991).

Mientras que el PIB creció un 13,10% durante la década, el crecimiento del PIB per-cápita disminuyó un 8,3% y la inflación pasó de una media de 54,9% en los inicios de 1980, a 1157,6%. Y la tasa de inversión en relación al PIB cayó un 8%. En el caso de Brasil no fue diferente, teniendo como principales causas de la crisis: la deuda externa excesiva, altas tasas de inflación, exceso de intervención estatal en la economía y una crisis fiscal profunda del Estado que le retiró toda la capacidad de la cuenta de ahorro (Fernandes y Pais, 1991).

Y dentro de esa realidad, el Presidente General Figueiredo (1979-85) dio continuidad a las políticas adoptadas por su antecesor, pero con un cuadro económico más crítico como fue mencionado anteriormente. Una demanda doméstica excesiva y con indexación de precios y sueldos, que hicieron que la deuda externa y la inflación doméstica crecieron fuertemente. El precio relativo de las inversiones aumentó y la productividad del capital declinó substancialmente entre 1974 y 1984. Ese periodo se caracteriza por “regresión técnica”, lo contrario de progreso técnico. Con una adversidad internacional continuada, hace que el país eventualmente se declare en una moratoria en sus obligaciones externas al final de 1982.

En los años de 1979 y 1980, el crecimiento de la economía se mantuvo en una media del 8% al año - véase cuadro 1.3. -. Además, el excesivo aumento de la inflación y el deterioro de las cuentas externas apuntaban hacia el agotamiento del modelo de crecimiento adoptado por II PND y que se confirmó en los años siguientes.

La crisis financiera de principio de los años 80 pone un punto final tanto en el crecimiento forzado del país como en el régimen militar. La crisis de 1980 fue afrontada por políticas económicas restrictivas que provocaron un movimiento recesivo abrupto y

surgió un nuevo fenómeno en el mercado de trabajo urbano: el desempleo abierto<sup>175</sup>, al mismo tiempo que aumentaba exponencialmente la disponibilidad de la fuerza de trabajo en las ciudades, causada por una modernización agrícola. De acuerdo con Dedecca (2002), esta fuerza de trabajo fue absorbida en actividades urbanas en el sector terciario tradicional, en especial en el empleo doméstico y en los servicios personales.

Cardoso, (2001) afirma que la consecuencia fue un sector público altamente endeudado e inmovilizado, con un sector privado financieramente saneado. Con eso el Estado perdió el poder de conductor del desarrollo y el país siguió en el estancamiento mientras que el capital privado se movió hacia los mercados rentables en el corto plazo, transfiriendo parte de su riqueza en activos financieros y no productivos. Así, hubo ruptura del modelo de estructura del mercado de trabajo industrial.

En el período 1979-1984 (Gobierno del General João Figueiredo), ocurren 3 fases distintas en cuanto al comportamiento del PIB: 1979-1980, elevadas tasas de crecimiento; 1981-1983, de recesión, marcado por grave desequilibrio en la cuenta de la balanza de pagos, aceleración inflacionaria y desequilibrio fiscal. Y en 1984 fue el de la recuperación debido al buen crecimiento de las exportaciones lo que ayudó la recuperación del PIB que fue del 5,3%, (Hermann, 2005).

Las medidas recesivas del gobierno llevaron a la economía brasileña a un estancamiento, la indexación<sup>176</sup> de la deuda pública y la de los salarios. Surge en ese período el movimiento de “Diretas Já<sup>177</sup>” (Directa ya), exigiendo los derechos democráticos para el país.

Este cuadro crítico inauguró un largo período de estancamiento económico que se extendió hasta la década de 1990, y que caracterizó los años de 1980 como la “Década perdida”, (Véase cuadro 1.3.).

Ya en 1985 el país retorna a la democracia después de 20 años de dictadura militar, tras el golpe militar de 31 de marzo de 1964. Todavía persiste entonces una pesada deuda externa y una inflación acelerada del 239,1% al año, y es donde surge la tesis de que la corrección monetaria dificultaba la lucha contra la inflación, por lo que

---

<sup>175</sup> Desempleo abierto: Personas que buscaron trabajo de manera efectiva en los últimos 30 días anteriores al de la entrevista y no ejercieron ninguno en los siete últimos días, DIEESE, (2008: P, 12)

<sup>176</sup>

<sup>177</sup> Que pretende la libertad civil y política, el fin de la inflación, retorno del crecimiento económico y el sueño de la redistribución de la renta.

era necesario no promover la indexación de los salarios. Debido a esto el Presidente Sarney (1985-1990) implantó tres sucesivos “choques heterodoxos de estabilización”.

**Cuadro 1.3. Variables macroeconómicas de Brasil 1970 a 1991**

Años	PIB%	Inversiones	Inflación	PIB	Ahorro (%PIB)	
	/Anual	/PIB	IGP/IPC	per-capita % Anual	Total	Externa
1970	8,3	18,8	19,8		24,1	1,4
1971	11,3	19,9	19,7	8,6	23,4	2,6
1972	11,9	20,3	15,7	9,2	23,5	2,6
1973	14,0	20,4	15,5	11,2	25,2	2,0
1974	8,2	21,8	34,5	5,6	23,5	6,7
1975	5,2	23,3	29,4	2,7	26,4	5,3
1976	10,3	22,4	46,3	7,6	23,3	3,8
1977	4,9	21,3	38,8	2,4	23,5	2,2
1978	5,0	22,3	40,8	2,5	23,2	3,3
1979	6,8	23,4	77,2	4,2	17,5	4,5
1980	9,2	23,6	99,7	6,9	17,2	5,1
1981	-4,5	24,3	93,5	-6,3	16,8	4,3
1982	0,5	23,0	100,3	-1,4	15,4	5,8
1983	-3,5	19,9	178,0	-5,3	13,6	3,3
1984	5,3	18,9	209,1	3,3	16,5	-0,1
1985	7,9	18,0	239,1	5,9	19,0	-2,0
1986	7,6	20,0	58,6	5,6	17,1	2,1
1987	3,6	23,2	396,0	1,6	21,7	0,5
1988	-0,1	24,3	994,3	-2,0	24,0	-1,3
1989	3,3	26,9	1.863,6	1,3	25,0	-0,2
1990	-4,4	16,7	1.585,2	-6,2	20,7	0,8
1991	0,9	18,3	475,1	-1,0	18,6	0,3

**Fuente:** Fundação Getúlio Vargas - Centro de Contas Nacionais diversas publicações, período IBGE, Diretoria Pesquisa, Coordenação de Contas Nacionais, (2011).

Algunas medidas fiscales y monetarias fueron adoptadas en 1985 para eliminar las necesidades de financiación. El Plano Cruzado, elaborado por el equipo económico del Gobierno Sarney para que fuesen adoptadas en 1986, señalaba puntos clave como: la reforma monetaria (cambio de la moneda Cruzeiro por el Cruzado, haciendo la paridad de 1.000 para uno), el congelamiento de los precios, y suprimir la indexación (desindexación<sup>178</sup>) de la economía (sustitución de las ORTN<sup>179</sup> por las OTN y

<sup>178</sup> Es no corregir automáticamente, sea por cualquier índice, una deuda, los salarios y las obligaciones.

congeladas durante 12 meses); índice de precios (sustitución del IPCA por el IPC y cambio de plazo de amortización) y cuentas de ahorro (rendimiento trimestral en sustitución al mensual); política salarial (conversión por la media de los últimos seis meses). En un primer momento el plan tuvo éxito, con un significativo aumento en el nivel de empleo en el primer cuatrimestre del año. Y con él una elevación en el consumo.

Pero, por otro lado algunas variables no se tornaron estables perjudicando así la eficiencia del plan. La situación fiscal era ineficiente, debido al fin del impuesto inflacionario y al mismo tiempo se produjo un aumento en los ingresos de los funcionarios públicos. Este aumento en la renta disponible generó una combinación de la expansión de la moneda y del crédito, y consecuentemente las tasas de interés real se tornaron negativas. Otras situaciones que acentuaron la situación fueron que las bolsas de valores, los activos reales y el cambio del dólar en el mercado paralelo subieron y además se produjo también una falta de abastecimiento de los productos (básicos) debido al congelamiento de los precios en relación a los costos, (Giambiagi et al. 2005, P: 172).

Así, Giambiagi (2005) aclara que el gobierno permitió las importaciones, pero estas se vieron perjudicadas por la falta de experiencia de los empresarios brasileños debido al desabastecimiento. En 1986 fue creado el “Plan Cruzadinho”, un paquete fiscal que tenía como meta financiar un plan de inversiones en infra-estructura, y fines sociales.

En 1986, durante el Plano Cruzado, fue la industria la que lideró el crecimiento del producto, ya que la expansión se dio, básicamente, en bienes de consumo durables y en las inversiones.

En octubre del mismo año se crea también otro plan: *Cruzado II*, que libera el congelamiento de algunas tarifas como la energía eléctrica, correos y telégrafos, teléfonos, la leche, las medicinas, etc., representando el fin de las rigideces. En 1987, se instala el *Plan Bresser*, y el PIB creció un 3,6% debido al buen desarrollo de la

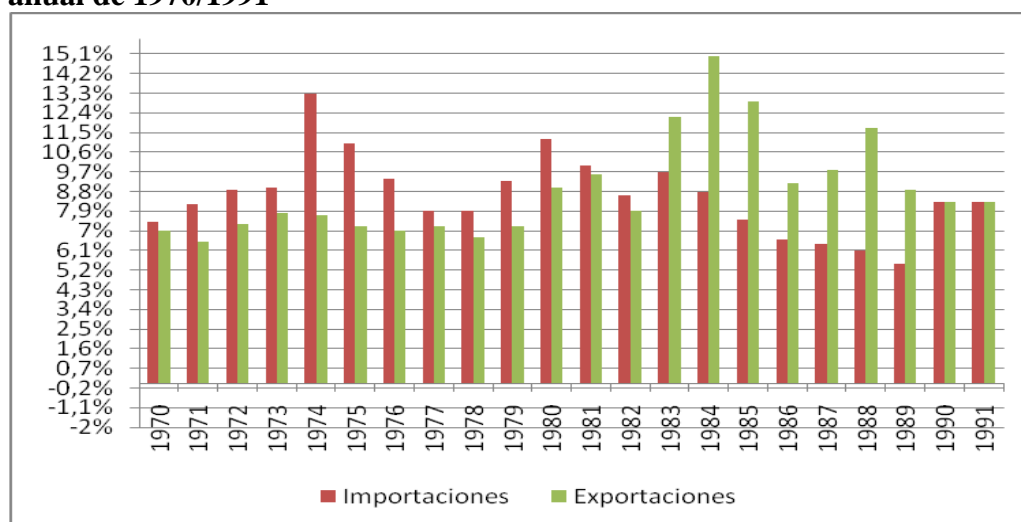
---

<sup>179</sup> Obligaciones Reajustables del Tesoro Nacional (ORTN) era una modalidad de título público federal que fue emitida entre 1964 y 1986, que se caracteriza por pagar una remuneración actualizada para compensar los movimientos de la inflación sobre las aplicaciones futuras. Y en el Plan Cruzado, tuvo su nombre cambiado por la Obligaciones del Tesoro Nacional (OTN) y fueron congeladas durante un año. Fuente: [www.tesouro.fazenda.gov.br/.../estabilizacao\\_crescimento.pdf](http://www.tesouro.fazenda.gov.br/.../estabilizacao_crescimento.pdf)

industria agropecuaria (con una expansión de un 15%) y el aumento de las exportaciones. La evolución de las exportaciones e importaciones se puede observar en la figura 1.1.

Al final del mandato del Gobierno Sarney se puso en marcha el *Plan Verano* (enero de 1989), que era híbrido, conteniendo medidas de carácter ortodoxo y heterodoxo, teniendo como objetivo y meta contener las inflaciones de demanda inercial. El plan tiene casi las mismas medidas del *Plan Cruzado*, cambiando la moneda por el Cruzado Nuevo.

**Grafico. 1.1. Evolución de las tasa de importaciones y exportaciones anual de 1970/1991**

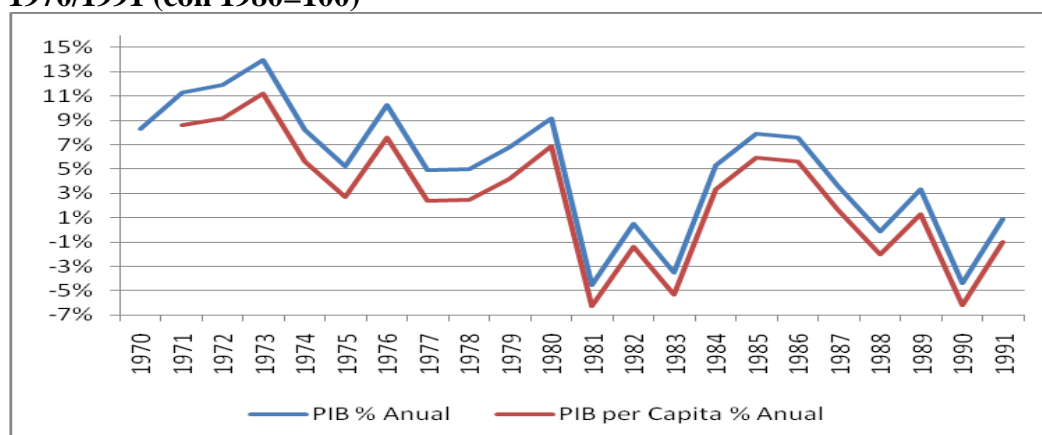


Fuente: Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011).

El año 1988 fue uno de los peores crecimiento económico en el período con un PIB del -0,1% desde el año de 1981 cuando produjo un crecimiento negativo de un -3,5% del PIB. Por otro lado ocurrió un pequeño crecimiento en la cuenta de inversión, pero todavía con una inflación descontrolada de 994,3% anual, Cuadro 1.3., y la evolución del PIB y PIB per cápita, grafico 1.2



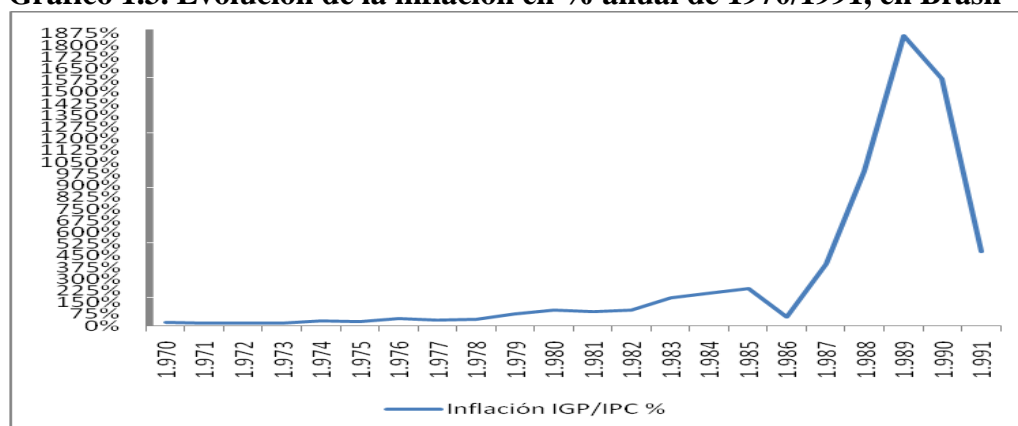
**Grafico. 1.2. Evolución del PIB real anual y el PIB real per cápita Anual de 1970/1991 (con 1980=100)**



Fuente: Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011)

Al retornar en el inicio de la serie a 1980, el PIB tuvo un crecimiento elevado, de un 9,2%, pero en 1981 cayó de forma muy acelerada hasta -4,5%, donde este se recupera en el período de 1984 a 1986, pero en 1987 tiene un mal ejercicio, y hasta el fin del período no se consiguió recuperar el crecimiento que sólo llegó al 3,3%. Las inversiones disminuyeron en los primeros cinco años y después tuvieron un crecimiento muy modesto hasta el fin de la década. Al contrario de las dos primeras variables, la inflación solamente disminuye en 1981 hasta el 93,5%, y teniendo en 1986 su menor tasa de la década con un 58% anual, alcanzando en 1989 su punto máximo de 1.863,6 %, véase grafico 1.3., eso representó que el Proceso de Sustitución de importaciones llegó a su fin.

**Grafico 1.3. Evolución de la inflación en % anual de 1970/1991, en Brasil**

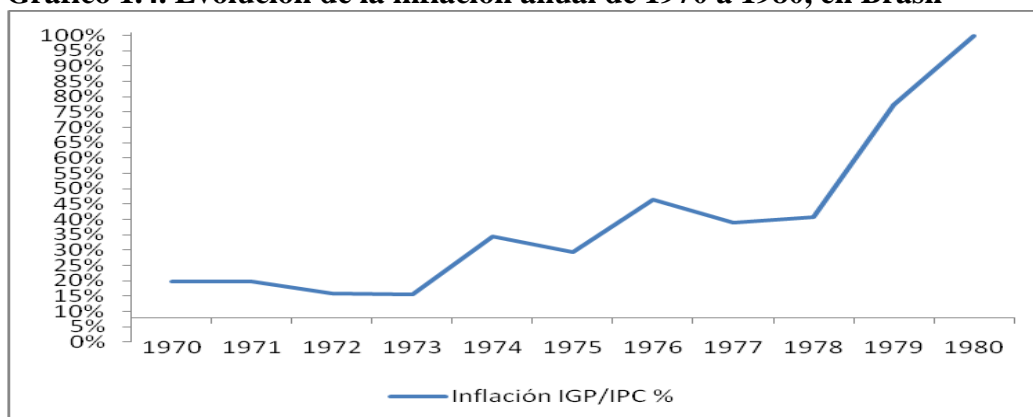


Fuente: Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011).

En la figura 1.4., se explica el comportamiento de la inflación, donde se puede percibir que desde 1970 hasta 1973 la inflación no pasa del 20%, pero a partir de 1974

crece de forma vertiginosa, en 1980 ya llega a los 99,7%, véase cuadro 1.3 y en el grafico siguiente.

**Grafico 1.4. Evolución de la inflación anual de 1970 a 1980, en Brasil**



Fuente: Elaboración propia con datos Del IBGE, (2011).

Debido a la situación crítica de la inflación, los gobiernos brasileños intentaron aplicar políticas económicas ortodoxas en diversas ocasiones, con más efectos negativos que prácticos. Y además las políticas fueron sugeridas por los acreedores externos, (Consenso de Washington<sup>180</sup>), debido a la desconfianza sobre la seguridad de los préstamos. En resumen, en este período ocurrieron tres choques externos, entre ellos el segundo choque del petróleo, que triplicó sus precios y que repercutió sensiblemente en el valor de las importaciones y en el aumento brusco de las tasas de interés internacionales que elevó los pagos anuales de intereses de la deuda, debido al gran volumen de financiación externa captado durante 1970, y que aumentó significativamente el total de los intereses que tenían que ser pagados y, finalmente, la recesión norte-americana de 1979/1982 que disminuía las exportaciones de Brasil hacia aquel país. Aquellos choques solamente podrían haber sido compensados con una aceleración del endeudamiento externo, que era imposible en este momento debido a las deudas de los años 70.

Se puede concluir que la interrupción en la década de 1980 de una larga historia de crecimiento económico de Brasil es resultado de varias causas, entre las cuales, el

<sup>180</sup> A principios de 1990 existía entre los organismos internacionales con sede en Washington (FMI y Banco Mundial), las administraciones dependientes de la Casa Blanca (el Tesoro y el Departamento de Estado de los Estados Unidos), los ministros de economía del G-7 y los presidentes de los veinte mayores bancos internacionales, una especie de consenso sobre la naturaleza de la crisis latinoamericana y sobre las reformas que debían aplicarse para superarla como: la liberalización del comercio y de la inversiones, privatizaciones y las disminución del presupuesto público, etc. Esta concepción común de las instituciones fue recogida por John Williamson en un libro, titulado *Latin American Adjustment*, publicado en 1990. Este documento muestra una adecuada síntesis del pensamiento neoliberal de los noventa.

peso insostenible de la deuda externa, el inmovilismo generado por una excesiva protección a la industria nacional, el fracaso de los programas de estabilización en el combate a la inflación (que representa en ese momento, el agravamiento del déficit público, expulsa las inversiones y disminuye la productividad del capital), y el agotamiento de un modelo de desarrollo basado en la intervención generalizada del Estado en la economía, contrayendo su capacidad de ser el principal promotor del desarrollo. Y además teniendo en el aspecto financiero los peores resultados con una caída de los niveles de las cuentas de ahorro del sector público, creando un ambiente de incertidumbre que dificultó el nuevo impulso de las inversiones. Y también aumentó los desniveles sociales.

## APÉNDICE DEL CAPITULO 4

### Resultado del MODELO 1. MCO. Para renta per capita. Modelo Lineal

Variables	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
Const	-6,57312	2,18602	-3,007	0,0076 ***
CTB	0,290995	0,131633	2,211	0,0402 **
IPI	0,00516015	0,000542606	9,510	1,92e-08 ***
CTB2	-0,00719214	0,00215167	-3,343	0,0036 ***
Media de la vble. dep.	1,413636	D.T. de la vble. dep.	0,647277	
Suma de cuad. residuos	1,217773	D.T. de la regresión	0,260104	
R-cuadrado	0,861590	R-cuadrado corregido	0,838522	
F(3, 18)	36,85991	Valor p (de F)	6,80e-08	
Log-verosimilitud	0,617555	Criterio de Akaike	6,764889	
Criterio de Schwarz	11,12906	Crit. de Hannan-Quinn	7,792956	
rho	0,381317	Durbin-Watson	1,174579	

Contraste de heterocedasticidad de Breusch-Pagan  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente:  $\hat{u}^2$  escalado

Variables	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-14,4782	19,6556	-0,7366	0,4709
CTB	0,953959	1,30954	0,7285	0,4757
IPI	0,00260783	0,00276690	0,9425	0,3584
CTB2	-0,0175598	0,0225619	-0,7783	0,4465

Suma de cuadrados explicada = 2,21572  
Estadístico de contraste: LM = 1,107859,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(3) > 1,107859) = 0,775177$

Contraste Breusch-Godfrey de autocorrelación de primer orden  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente: uhat

Variables	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-0,965203	3,54496	-0,2723	0,7887
CTB	0,0534528	0,235160	0,2273	0,8229
IPI	0,000184912	0,000504919	0,3662	0,7187
CTB2	-0,000918582	0,00405133	0,00405133	0,8233

R-cuadrado = 0,135153

Estadístico de contraste: LMF = 2,656665,

con valor p =  $P(F(1,17) > 2,65667) = 0,122$

Estadístico alternativo:  $TR^2 = 2,973375$ ,

con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 2,97338) = 0,0846$

Ljung-Box Q' = 2,49001,

con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 2,49001) = 0,115$

Distribución de frecuencias para uhat2, observaciones 1-22  
número de cajas = 7, media = 4,92031e-016, desv.típ.=0,260104

intervalo	punto medio	frecuencia	rel	acum.
< -0,36612 -0,44373		2	9,09%	9,09% ***
-0,36612 - -0,21090	-0,28851	2	9,09%	18,18% ***
-0,21090 - -0,055686	-0,13330	5	22,73%	40,91% *****
-0,055686 - 0,099532	-0,13330	7	31,82%	72,73% *****
0,099532 - 0,25475	0,17714	3	13,64%	86,36% *****
0,25475 - 0,40997	0,33236	1	4,55%	90,91% *
>= 0,40997	0,48758	2	9,09%	100,00% ***

Constraste de la hipótesis nula de distribución normal:

Chi-cuadrado (2) = 0,548 con valo p 0,76015

El modelo 1 con logratimos creados en el Gretl Modelo Lineal  
Modelos para a serie acumulada.

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)

Variable dependiente: ITR

Desviaciones típicas HAC, con ancho de banda 2 (Kernel de Bartlett)

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-1,71062e+09	2,93769e+08	-5,823	2,04e-05 ***
Pop	-2,45937	2,69775	-0,9116	0,3747
CTB	9,20401e+07	2,11627e+07	4,349	0,0004 ***
IPI	1,14324e+06	92776,0	12,32	6,70e-010 ***
CTB2	-1,85597e+06	316363	-5,867	1,87e-05 ***

ATENCIÓN: ¡matriz de datos casi singular!

Media de la vble. dep.	2,42e+08	D.T. de la vble. dep.	1,30e+08
Suma de cuad. residuos	3,52e+16	D.T. de la regresión	45491355
R-cuadrado	0,900190	R-cuadrado corregido	0,876706
F(4, 17)	99,76376	Valor p (de F)	1,44e-11
Log-verosimilitud	-416,3073	Criterio de Akaike	842,6145
Criterio de Schwarz	848,0697	Crit. de Hannan-Quinn	843,8996
rho	0,470551	Durbin-Watson	1,030783

Sin considerar la constante, el valor p más alto fue el de la variable 3 (Pop)

Contraste de heterocedasticidad de Breusch-Pagan  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente: uhat^2 escalado

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-25,0080	25,6208	-0,9761	0,3427
Pop	1,27341e-07	1,01509e-07	1,254	0,2266
CTB	0,669102	1,83156	0,3653	0,7194
IPI	0,000195919	0,00673712	0,02908	0,9771
CTB2	-0,0168023	0,0305800	-0,5495	0,5898

Suma de cuadrados explicada = 24,7174

Estadístico de contraste: LM = 12,358710,  
con valor p = P(Chi-cuadrado(4) > 12,358710) = 0,014874

Contraste Breusch-Godfrey de autocorrelación de primer orden  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente: uhat

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-3,38919e+08	6,23710e+08	-0,5434	0,5944
Pop	-1,28662	2,46272	-0,5224	0,6085
CTB	2,65886e+07	4,49630e+07	0,5913	0,5626
IPI	123502	170143	0,7259	0,4784
CTB2	-418308	746570	-0,5603	0,5830
uhat_1	0,642295	0,340152	1,888	0,0773 *

R-cuadrado = 0,182235

Estadístico de contraste: LMF = 3,565528,  
con valor p =  $P(F(1,16) > 3,56553) = 0,0773$

Estadístico alternativo:  $TR^2 = 4,009175$ ,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 4,00917) = 0,0453$

Ljung-Box  $Q' = 2,024$ ,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 2,024) = 0,155$

Distribución de frecuencias para uhat1, observaciones 1-22  
número de cajas = 7, media = 5,825e-008, desv.típ.=4,54914e+007

intervalo	punto medio	frecuencia	rel acum.
< -6,453e+007	-8,114e+007	1	4,55% 4,55% *
-6,453e+007 - -3,130e+007	-4,791e+007	4	18,18% 22,73% *****
-3,130e+007 - 1,916e+006	-1,469e+007	5	22,73% 45,45% *****
1,916e+006 - 3,514e+007	1,853e+007	9	40,91% 86,36% *****
3,514e+007 - 6,836e+007	5,175e+007	2	9,09% 95,45% ***
6,836e+007 - 1,016e+008	8,497e+007	0	0,00% 95,45%
>= 1,016e+008	1,182e+008	1	4,55% 100,00% *

Contraste de la hipótesis nula de distribución normal:  
Chi-cuadrado(2) = 6,752 con valor p 0,03419

El modelo 3 con logaritmos creados en el Gretl Modelo Log-lin  
 Modelo 3: MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
 Variable dependiente: l\_ITR  
 Desviaciones típicas HAC, con ancho de banda 2 (Kernel de Bartlett)

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	11,8096	1,85700	6,360	7,12e-06 ***
Pop	-2,03242e-08	1,06248e-08	-1,913	0,0728 *
CTB	0,410397	0,120806	3,397	0,0034 ***
IPI	0,00478185	0,000649939	7,357	1,12e-06 ***
CTB2	-0,00764570	0,00189934	-4,025	0,0009 ***

ATENCIÓN: ¡matriz de datos casi singular!

Media de la vble. dep.	19,18696	D.T. de la vble. dep.	0,480379
Suma de cuad. residuos	0,446608	D.T. de la regresión	0,162083
R-cuadrado	0,907841	R-cuadrado corregido	0,886156
F(4, 17)	51,58536	Valor p (de F)	2,75e-09
Log-verosimilitud	11,65164	Criterio de Akaike	-13,30327
Criterio de Schwarz	-7,848062	Crit. de Hannan-Quinn	-12,01819
rho	0,317492	Durbin-Watson	1,201370

Contraste de heterocedasticidad de Breusch-Pagan  
 MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
 Variable dependiente: uhat^2 escalado

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-4,78676	17,0164	-0,2813	0,7819
Pop	1,72276e-07	6,74187e-08	2,555	0,0205 **
CTB	-0,636275	1,21646	-0,5231	0,6077
IPI	-0,00519440	0,00447456	-1,161	0,2617
CTB2	0,00254488	0,0203102	0,1253	0,9018

Suma de cuadrados explicada = 15,7265

Estadístico de contraste: LM = 7,863271,  
 con valor p = P(Chi-cuadrado(4) > 7,863271) = 0,096717



Contraste Breusch-Godfrey de autocorrelación de primer orden  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente: uhat

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-0,345161	2,26846	-0,1522	0,8810
Pop	2,36716e-09	9,12562e-09	0,2594	0,7986
CTB	0,00599008	0,160978	0,03721	0,9708
IPI	-2,11446e-05	0,000592112	-0,03571	0,9720
CTB2	-0,000214248	0,00269218	-0,07958	0,9376
uhat_1	0,367965	0,301159	1,222	0,2395

R-cuadrado = 0,085341

Estadístico de contraste: LMF = 1,492864,  
con valor p =  $P(F(1,16) > 1,49286) = 0,239$

Estadístico alternativo:  $TR^2 = 1,877509$ ,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 1,87751) = 0,171$

Ljung-Box Q' = 1,35245,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 1,35245) = 0,245$

Distribución de frecuencias para uhat1, observaciones 1-22  
número de cajas = 7, media = 4,52164e-015, desv.típ.=0,162083

intervalo	punto medio	frecuencia	rel	acum.
< -0,19397 -0,24314	2	9,09%		9,09% ***
-0,19397 - -0,095626 -0,14480	4	18,18%		27,27% *****
-0,095626 - 0,0027202-0,046453	6	27,27%		54,55% *****
0,0027202 - 0,10107 0,051893	5	22,73%		77,27% *****
0,10107 - 0,19941 0,15024	3	13,64%		90,91% ****
0,19941 - 0,29776 0,24859	1	4,55%		95,45% *
>= 0,29776 0,34693	1	4,55%		100,00% *

Contraste de la hipótesis nula de distribución normal:  
Chi-cuadrado(2) = 0,934 con valor p 0,62678

El modelo 7 con logratimos creados en el Gretl Modelo Log-lin\*

Modelo 7: MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)

Variable dependiente: l\_ITR

Desviaciones típicas HAC, con ancho de banda 2 (Kernel de Bartlett)

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
Pop	-2,40295e-08	1,09263e-08	-2,199	0,0412 **
CTB	1,21283	0,0626246	19,37	1,68e-013 ***
IPI	0,00556096	0,00105709	5,261	5,30e-05 ***
CTB2	-0,0213334	0,00121535	-17,55	9,05e-013 ***

ATENCIÓN: ¡matriz de datos casi singular!

Media de la vble. dep.	19,18696	D.T. de la vble. dep.	0,480379
Suma de cuad. residuos	1,149458	D.T. de la regresión	0,252703
R-cuadrado	0,999858	R-cuadrado corregido	0,999835
F(4, 18)	33778,57	Valor p (de F)	1,32e-34
Log-verosimilitud	1,252625	Criterio de Akaike	5,494750
Criterio de Schwarz	9,858920	Crit. de Hannan-Quinn	6,522817
rho	0,389699	Durbin-Watson	0,890224

Contraste de heterocedasticidad de Breusch-Pagan  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente: uhat^2 escalado

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
Pop	-6,62856e-08	7,98552e-08	-0,8301	0,4174
CTB	0,317055	0,449204	0,7058	0,4893
IPI	0,00827663	0,00514662	1,608	0,1252
CTB2	-0,00749484	0,00576266	-1,301	0,2098

Suma de cuadrados explicada = 8,6061

Estadístico de contraste: LM = 4,303049,  
con valor p = P(Chi-cuadrado(3) > 4,303049) = 0,230545

Contraste Breusch-Godfrey de autocorrelación de primer orden  
MCO, usando las observaciones 1988-2009 (T = 22)  
Variable dependiente: uhat

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
Pop	8,00231e-09	1,39514e-08	0,5736	0,5738
CTB	-0,0483023	0,0790693	-0,6109	0,5494
IPI	-0,000302817	0,000869310	-0,3483	0,7319
CTB2	0,000517949	0,000996927	0,5195	0,6101
uhat_1	0,445611	0,245225	1,817	0,0869 *

R-cuadrado = 0,162646

Estadístico de contraste: LMF = 3,302049,  
con valor p =  $P(F(1,17) > 3,30205) = 0,0869$

Estadístico alternativo:  $TR^2 = 3,578214$ ,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 3,57821) = 0,0585$

Ljung-Box  $Q' = 3,38564$ ,  
con valor p =  $P(\text{Chi-cuadrado}(1) > 3,38564) = 0,0658$

Distribución de frecuencias para uhat3, observaciones 1-22  
número de cajas = 7, media = 0,00270523, desv.típ.=0,252685

intervalo	punto medio	frecuencia	rel	acum.
< -0,21510	-0,28948	4	18,18%	18,18% *****
-0,21510 - -0,066344	-0,14072	6	27,27%	45,45% *****
-0,066344 - 0,082413	0,0080345	6	27,27%	72,73% *****
0,082413 - 0,23117	0,15679	1	4,55%	77,27% *
0,23117 - 0,37992	0,30555	4	18,18%	95,45% *****
0,37992 - 0,52868	0,45430	0	0,00%	95,45%
>= 0,52868	0,60306	1	4,55%	100,00% *

Contraste de la hipótesis nula de distribución normal:  
Chi-cuadrado(2) = 3,930 con valor p 0,14019

## APÉNDICE DEL CAPITULO 5

Modelo 1: MCO combinados, utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal1

Desviaciones típicas robustas (HAC)

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-0,576058	0,546778	-1,054	0,2929
l_CTB	0,155701	0,151986	1,024	0,3064
l_PibReal	0,0184975	0,0210615	0,8783	0,3805
l_educacao	-0,790352	0,192444	-4,107	5,10e-05 ***
l_paro	0,232081	0,0904650	2,565	0,0108 **
Media de la vble. dep.	-0,693392	D.T. de la vble. dep.		0,516830
Suma de cuad. residuos	78,03672	D.T. de la regresión		0,495377
R-cuadrado	0,092706	R-cuadrado corregido		0,081294
F(4, 318)	8,123211	Valor p (de F)		3,01e-06
Log-verosimilitud	-228,9108	Criterio de Akaike		467,8216
Criterio de Schwarz	486,7098	Crit. de Hannan-Quinn		475,3615
rho	0,106493	Durbin-Watson		0,943982

Sin considerar la constante, el valor p más alto fue el de la variable 29 (l\_PibReal)

Modelo 2: Efectos fijos, utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal1

Desviaciones típicas robustas (HAC)

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p	
const	7,01967	2,68815	2,611	0,0095	***
l_CTB	0,114059	0,0407153	2,801	0,0054	***
l_PibReal	-0,241647	0,115773	-2,087	0,0378	**
l_educacao	-0,922977	0,153963	-5,995	6,24e-09	***
l_paro	-0,193007	0,0605955	-3,185	0,0016	***
dt_3	-2,33223	0,296607	-7,863	8,08e-014	***
dt_4	-0,520188	0,150932	-3,447	0,0007	***
dt_5	-0,310847	0,0813459	-3,821	0,0002	***
dt_6	0,000768434	0,0676502	0,01136	0,9909	
dt_7	-0,433276	0,177424	-2,442	0,0152	**
dt_8	-0,423080	0,171591	-2,466	0,0143	**
dt_9	-0,526079	0,235523	-2,234	0,0263	**
dt_10	-0,410319	0,189675	-2,163	0,0314	**
dt_11	-0,313698	0,142104	-2,208	0,0281	**
dt_12	-0,151842	0,0754122	-2,013	0,0450	**
dt_13	0,0225806	0,0164627	1,372	0,1713	
Media de la vble. dep.	-0,693392	D.T. de la vble. dep.	0,516830		
Suma de cuad. residuos	7,218548	D.T. de la regresión	0,160277		
R-cuadrado	0,916074	R-cuadrado corregido	0,903828		
F(41, 281)	74,80903	Valor p (de F)	6,4e-128		
Log-verosimilitud	155,5441	Criterio de Akaike	-227,0882		
Criterio de Schwarz	-68,42685	Crit. de Hannan-Quinn	-163,7525		
rho	-0,013615	Durbin-Watson	1,231407		

Contraste de diferentes interceptos por grupos -

Hipótesis nula: Los grupos tienen un intercepto común

Estadístico de contraste:  $F(26, 281) = 2,86866$

con valor p =  $P(F(26, 281) > 2,86866) = 9,58864e-006$

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 632,195

con valor p = 1,80817e-128

Modelo 3: Efectos aleatorios (MCG), utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal1

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	2,56676	0,298212	8,607	3,96e-016 ***
l_CTBT	0,0969716	0,0302348	3,207	0,0015 ***
l_PibReal	-0,0577152	0,0128862	-4,479	1,06e-05 ***
l_educacao	-0,937665	0,0844498	-11,10	2,63e-024 ***
l_paro	-0,129301	0,0419151	-3,085	0,0022 ***
dt_3	-1,89907	0,0536254	-35,41	1,94e-110 ***
dt_4	-0,266083	0,0492003	-5,408	1,28e-07 ***
dt_5	-0,179624	0,0477596	-3,761	0,0002 ***
dt_6	-0,0824002	0,0488712	-1,686	0,0928 *
dt_7	-0,145551	0,0492001	-2,958	0,0033 ***
dt_8	-0,156253	0,0480850	-3,250	0,0013 ***
dt_9	-0,151506	0,0502803	-3,013	0,0028 ***
dt_10	-0,114271	0,0483704	-2,362	0,0188 **
dt_11	-0,0833586	0,0463792	-1,797	0,0733 *
dt_12	-0,0337483	0,0454990	-0,7417	0,4588
dt_13	0,00175919	0,0438590	0,04011	0,9680
Media de la vble. dep.	-0,693392		D.T. de la vble. dep.	0,516830
Suma de cuad. residuos	9,189275		D.T. de la regresión	0,172729
Log-verosimilitud	116,5607		Criterio de Akaike	-201,1214
Criterio de Schwarz	-140,6790		Crit. de Hannan-Quinn	-176,9935

Varianza 'dentro' (Within) = 0,0256888

Varianza 'entre' (between) = 0,00649026

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 2339,17

con valor p = 0

Contraste de Breusch-Pagan -

Hipótesis nula: Varianza del error específico a la unidad = 0

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(1) = 25,1381

con valor p = 5,33684e-007

Contraste de Hausman -

Hipótesis nula: Los estimadores de MCG son consistentes

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(15) = 6,94222

con valor p = 0,959233

### Estimador de efectos fijos

permite interceptos distintos para las unidades de sección cruzada  
entre paréntesis las desviaciones típicas. de las pendientes,  
los valores p entre corchetes

const:	-6,7442	(0,68179)	[0,00000]
l_CTB:	0,10911	(0,090967)	[0,23133]
l_PibReal:	0,17929	(0,029922)	[0,00000]
l_educacao:	0,48247	(0,27396)	[0,07927]
l_paro:	0,42898	(0,11832)	[0,00034]

27 medias de los grupos se sustrajeron de los datos

Varianza de los residuos:  $52,5097/(323 - 31) = 0,179828$

Significatividad conjunta de las medias de los diferentes grupos:

$F(26, 292) = 5,45971$  con valor p  $4,48373e-014$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos fijos.)

Estadístico de contraste de Breusch-Pagan:

$LM = 1,418$  con valor p =  $\text{prob}(\text{chi-cuadrado}(1) > 1,418) = 0,233733$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos aleatorios.)

Variance estimators:

between = 0,0065038

within = 0,179828

Panel is unbalanced: theta varies across units

### Estimador de efectos aleatorios

permite un componente específico de la unidad en el término de error  
(entre paréntesis las desviaciones típicas, los valores p entre corchetes)

const:	-0,57606	(0,44148)	[0,19289]
l_CTB:	0,1557	(0,071885)	[0,03106]
l_PibReal:	0,018498	(0,019556)	[0,34494]
l_educacao:	-0,79035	(0,15562)	[0,00000]
l_paro:	0,23208	(0,095621)	[0,01578]

Estadístico de contraste de Hausman:

$H = 141,863$  con valor p =  $\text{prob}(\text{Chi-cuadrado}(4) > 141,863) = 1,12667e-029$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de efectos aleatorios es consistente, en favor del modelo de efectos fijos.)

Modelo 4: MCO combinados, utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal2

Desviaciones típicas robustas (HAC)

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p	
const	0,828427	0,303060	2,734	0,0066	***
l_CTB	0,0752512	0,0829283	0,9074	0,3649	
l_PibReal	-0,0274736	0,0119326	-2,302	0,0220	**
l_educacao	-0,692957	0,103052	-6,724	8,19e-011	***
l_paro	0,126423	0,0407081	3,106	0,0021	***
Media de la vble. dep.	-0,559180	D.T. de la vble. dep.		0,250883	
Suma de cuad. residuos	12,44698	D.T. de la regresión		0,197842	
R-cuadrado	0,385865	R-cuadrado corregido		0,378140	
F(4, 318)	49,95029	Valor p (de F)		1,35e-32	
Log-verosimilitud	67,55498	Criterio de Akaike		-125,1100	
Criterio de Schwarz	-106,2217	Crit. de Hannan-Quinn		-117,5700	
rho	0,376267	Durbin-Watson		0,617535	

Sin considerar la constante, el valor p más alto fue el de la variable 30 (l\_CTB)



Modelo 5: Efectos fijos, utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal2

Desviaciones típicas robustas (HAC)

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p	
const	1,87123	2,33908	0,8000	0,4244	
l_CTB	0,0452354	0,0261549	1,730	0,0848	*
l_PibReal	-0,0493636	0,0982328	-0,5025	0,6157	
l_educacao	-0,703633	0,104813	-6,713	1,05e-010	***
l_paro	-0,0239858	0,0302140	-0,7939	0,4279	
dt_3	-0,722612	0,229599	-3,147	0,0018	***
dt_4	-0,208129	0,135054	-1,541	0,1244	
dt_5	-0,141192	0,0699802	-2,018	0,0446	**
dt_6	-0,0695211	0,0524706	-1,325	0,1863	
dt_7	-0,132653	0,155905	-0,8509	0,3956	
dt_8	-0,127523	0,150933	-0,8449	0,3989	
dt_9	-0,118957	0,203198	-0,5854	0,5587	
dt_10	-0,0947917	0,161300	-0,5877	0,5572	
dt_11	-0,0653591	0,119968	-0,5448	0,5863	
dt_12	-0,0273401	0,0655181	-0,4173	0,6768	
dt_13	0,00863310	0,0136548	0,6322	0,5277	
Media de la vble. dep.		-0,559180	D.T. de la vble. dep.		0,250883
Suma de cuad. residuos		1,063429	D.T. de la regresión		0,061518
R-cuadrado		0,947530	R-cuadrado corregido		0,939875
F(41, 281)		123,7676	Valor p (de F)		2,7e-156
Log-verosimilitud		464,8416	Criterio de Akaike		-845,6833
Criterio de Schwarz		-687,0219	Crit. de Hannan-Quinn		-782,3475
rho		0,314995	Durbin-Watson		0,968437

Contraste de diferentes interceptos por grupos -

Hipótesis nula: Los grupos tienen un intercepto común

Estadístico de contraste:  $F(26, 281) = 13,3765$

con valor  $p = P(F(26, 281) > 13,3765) = 1,32946e-035$

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico:  $\text{Chi-cuadrado}(11) = 1478,79$

con valor  $p = 1,19932e-310$

Modelo 6: Efectos aleatorios (MCG), utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal2

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	2,30871	0,246802	9,354	1,83e-018 ***
l_CTB	0,0441158	0,0130500	3,381	0,0008 ***
l_PibReal	-0,0653058	0,0105691	-6,179	2,05e-09 ***
l_educacao	-0,738139	0,0512924	-14,39	3,05e-036 ***
l_paro	-0,0201122	0,0185383	-1,085	0,2788
dt_3	-0,768241	0,0300182	-25,59	3,99e-078 ***
dt_4	-0,237719	0,0235681	-10,09	7,50e-021 ***
dt_5	-0,160257	0,0208287	-7,694	1,96e-013 ***
dt_6	-0,0702481	0,0211589	-3,320	0,0010 ***
dt_7	-0,165372	0,0241687	-6,842	4,23e-011 ***
dt_8	-0,157215	0,0230243	-6,828	4,61e-011 ***
dt_9	-0,156266	0,0267875	-5,834	1,38e-08 ***
dt_10	-0,125109	0,0238212	-5,252	2,82e-07 ***
dt_11	-0,0887720	0,0211193	-4,203	3,45e-05 ***
dt_12	-0,0408996	0,0184997	-2,211	0,0278 **
dt_13	0,00945963	0,0168299	0,5621	0,5745
Media de la vble. dep.	-0,559180	D.T. de la vble. dep.	0,250883	
Suma de cuad. residuos	2,427453	D.T. de la regresión	0,088777	
Log-verosimilitud	331,5487	Criterio de Akaike	-631,0973	
Criterio de Schwarz	-570,6549	Crit. de Hannan-Quinn	-606,9694	

Varianza 'dentro' (Within) = 0,00378445

Varianza 'entre' (between) = 0,0049217

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 1510,65

con valor p = 0

Contraste de Breusch-Pagan –

Hipótesis nula: Varianza del error específico a la unidad = 0

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(1) = 447,131

con valor p = 3,03721e-099

Contraste de Hausman –

Hipótesis nula: Los estimadores de MCG son consistentes

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(15) = 2,74459

con valor p = 0,99977

### Estimador de efectos fijos

permite interceptos distintos para las unidades de sección cruzada  
entre paréntesis las desviaciones típicas. de las pendientes, los valores p entre corchetes

const:	-2,1608	(0,22248)	[0,00000]
l_CTB:	0,057561	(0,029684)	[0,05345]
l_PibReal:	0,050954	(0,0097637)	[0,00000]
l_educacao:	-0,035214	(0,089398)	[0,69394]
l_paro:	0,17926	(0,03861)	[0,00001]

27 medias de los grupos se sustrajeron de los datos

Varianza de los residuos:  $5,5912/(323 - 31) = 0,0191479$

Significatividad conjunta de las medias de los diferentes grupos:

$F(26, 292) = 13,7709$  con valor p  $4,96105e-037$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos fijos.)

Estadístico de contraste de Breusch-Pagan:

$LM = 43,7266$  con valor p =  $\text{prob}(\text{chi-cuadrado}(1) > 43,7266) = 3,77609e-011$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos aleatorios.)

Variance estimators:

between = 0,00490925

within = 0,0191479

Panel is unbalanced: theta varies across units

### Estimador de efectos aleatorios

permite un componente específico de la unidad en el término de error  
(entre paréntesis las desviaciones típicas, los valores p entre corchetes)

const:	-0,28691	(0,2113)	[0,17547]
l_CTB:	0,084497	(0,031105)	[0,00696]
l_PibReal:	0,0039027	(0,0092933)	[0,67481]
l_educacao:	-0,51247	(0,077029)	[0,00000]
l_paro:	0,16024	(0,041571)	[0,00014]

Estadístico de contraste de Hausman:

$H = 191,692$  con valor p =  $\text{prob}(\text{Chi-cuadrado}(4) > 191,692) = 2,29397e-040$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de efectos aleatorios es consistente, en favor del modelo de efectos fijos.)

Modelo 7: MCO combinados, utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal3

Desviaciones típicas robustas (HAC)

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	1,17807	0,177513	6,636	1,39e-010 ***
l_CTB	0,0539480	0,0446424	1,208	0,2278
l_PibReal	-0,0331793	0,00728053	-4,557	7,40e-06 ***
l_educacao	-0,630210	0,0728022	-8,656	2,48e-016 ***
l_paro	0,0330006	0,0275509	1,198	0,2319
Media de la vble. dep.	-0,476042		D.T. de la vble. dep.	0,182744
Suma de cuad. residuos	3,004061		D.T. de la regresión	0,097194
R-cuadrado	0,720637		R-cuadrado corregido	0,717123
F(4, 318)	205,0765		Valor p (de F)	1,01e-86
Log-verosimilitud	297,1293		Criterio de Akaike	-584,2587
Criterio de Schwarz	-565,3704		Crit. de Hannan-Quinn	-576,7187
rho	0,808157		Durbin-Watson	0,274569

Sin considerar la constante, el valor p más alto fue el de la variable 23 (l\_paro)

Modelo 8: Efectos fijos, utilizando 323 observaciones  
 Se han incluido 27 unidades de sección cruzada  
 Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12  
 Variable dependiente: l\_Informal3

Desviaciones típicas robustas (HAC)

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	0,485106	2,06918	0,2344	0,8148
l_CTB	0,0355126	0,0189838	1,871	0,0624 *
l_PibReal	0,00522132	0,0877313	0,05951	0,9526
l_educacao	-0,652762	0,0953814	-6,844	4,84e-011 ***
l_paro	0,00596130	0,0242046	0,2463	0,8056
dt_3	-0,138453	0,199601	-0,6936	0,4885
dt_4	-0,113615	0,117026	-0,9709	0,3325
dt_5	-0,0903591	0,0593194	-1,523	0,1288
dt_6	-0,0872421	0,0496921	-1,756	0,0802 *
dt_7	-0,0467916	0,137666	-0,3399	0,7342
dt_8	-0,0453738	0,131016	-0,3463	0,7294
dt_9	-0,0142951	0,180476	-0,07921	0,9369
dt_10	-0,0139293	0,143543	-0,09704	0,9228
dt_11	-0,00408621	0,106222	-0,03847	0,9693
dt_12	-6,33886e-05	0,0583734	-0,001086	0,9991
dt_13	-0,00103668	0,0120996	-0,08568	0,9318
Media de la vble. dep.	-0,476042	D.T. de la vble. dep.	0,182744	
Suma de cuad. residuos	0,534325	D.T. de la regresión	0,043606	
R-cuadrado	0,950310	R-cuadrado corregido	0,943060	
F(41, 281)	131,0759	Valor p (de F)	1,4e-159	
Log-verosimilitud	575,9939	Criterio de Akaike	-1067,988	
Criterio de Schwarz	-909,3264	Crit. de Hannan-Quinn	-1004,652	
rho	0,461950	Durbin-Watson	0,971424	

Contraste de diferentes interceptos por grupos -

Hipótesis nula: Los grupos tienen un intercepto común

Estadístico de contraste:  $F(26, 281) = 20,1979$

con valor p =  $P(F(26, 281) > 20,1979) = 6,37664e-050$

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 81,8458

con valor p = 6,48032e-013

Modelo 9: Efectos aleatorios (MCG), utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal3

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	1,78228	0,207574	8,586	4,58e-016 ***
l_CTB	0,0354457	0,00939100	3,774	0,0002 ***
l_PibReal	-0,0477614	0,00885980	-5,391	1,40e-07 ***
l_educacao	-0,668170	0,0389290	-17,16	9,20e-047 ***
l_paro	0,00259532	0,0133764	0,1940	0,8463
dt_3	-0,265728	0,0239707	-11,09	3,03e-024 ***
dt_4	-0,189685	0,0180619	-10,50	3,03e-022 ***
dt_5	-0,131981	0,0154072	-8,566	5,27e-016 ***
dt_6	-0,0684190	0,0155053	-4,413	1,42e-05 ***
dt_7	-0,135676	0,0187967	-7,218	4,16e-012 ***
dt_8	-0,127040	0,0178040	-7,136	6,98e-012 ***
dt_9	-0,125312	0,0212989	-5,883	1,05e-08 ***
dt_10	-0,103037	0,0185946	-5,541	6,47e-08 ***
dt_11	-0,0726248	0,0161322	-4,502	9,58e-06 ***
dt_12	-0,0369447	0,0135481	-2,727	0,0068 ***
dt_13	0,00461299	0,0120094	0,3841	0,7012
Media de la vble. dep.	-0,476042		D.T. de la vble. dep.	0,182744
Suma de cuad. residuos	1,549434		D.T. de la regresión	0,070927
Log-verosimilitud	404,0545		Criterio de Akaike	-776,1090
Criterio de Schwarz	-715,6665		Crit. de Hannan-Quinn	-751,9811

Varianza 'dentro' (Within) = 0,00190151

Varianza 'entre' (between) = 0,00353425

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 213,024

con valor p = 1,46349e-039

Contraste de Breusch-Pagan -

Hipótesis nula: Varianza del error específico a la unidad = 0

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(1) = 663,536

con valor p = 2,54324e-146

Contraste de Hausman -

Hipótesis nula: Los estimadores de MCG son consistentes

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(15) = 5,8107

con valor p = 0,982755

Estimador de efectos fijos

permite interceptos distintos para las unidades de sección cruzada  
entre paréntesis las desviaciones típicas. de las pendientes,  
los valores p entre corchetes

const:	-0,22716	(0,081676)	[0,00577]
l_CTB:	0,052572	(0,010898)	[0,00000]
l_PibReal:	0,0027717	(0,0035845)	[0,44000]
l_educacao:	-0,30056	(0,03282)	[0,00000]
l_paro:	0,044638	(0,014175)	[0,00181]

27 medias de los grupos se sustrajeron de los datos

Varianza de los residuos:  $0,753574/(323 - 31) = 0,00258073$

Significatividad conjunta de las medias de los diferentes grupos:

$F(26, 292) = 33,5398$  con valor p  $2,18406e-072$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos fijos.)

Estadístico de contraste de Breusch-Pagan:

LM = 275,925 con valor p =  $\text{prob}(\text{chi-cuadrado}(1) > 275,925) = 5,80181e-062$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos aleatorios.)

Variance estimators:

between = 0,00381936

within = 0,00258073

Panel is unbalanced: theta varies across units

Estimador de efectos aleatorios

permite un componente específico de la unidad en el término de error  
(entre paréntesis las desviaciones típicas, los valores p entre corchetes)

const:	0,019361	(0,087518)	[0,82506]
l_CTB:	0,058083	(0,011792)	[0,00000]
l_PibReal:	-0,0027381	(0,0038005)	[0,47177]
l_educacao:	-0,37891	(0,033719)	[0,00000]
l_paro:	0,045173	(0,015509)	[0,00384]

Estadístico de contraste de Hausman:

H = 93,0055 con valor p =  $\text{prob}(\text{Chi-cuadrado}(4) > 93,0055) = 3,02569e-019$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de efectos aleatorios es consistente, en favor del modelo de efectos fijos.)

Modelo 10: MCO combinados, utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal4

Desviaciones típicas robustas (HAC)

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	0,981078	0,167827	5,846	1,25e-08 ***
l_CTB	0,0528892	0,0406797	1,300	0,1945
l_PibReal	-0,0270503	0,00689975	-3,920	0,0001 ***
l_educacao	-0,583301	0,0658223	-8,862	5,71e-017 ***
l_paro	0,0350879	0,0269301	1,303	0,1935
Media de la vble. dep.	-0,450849		D.T. de la vble. dep.	0,166026
Suma de cuad. residuos	2,577888		D.T. de la regresión	0,090036
R-cuadrado	0,709561		R-cuadrado corregido	0,705908
F(4, 318)	194,2237		Valor p (de F)	4,81e-84
Log-verosimilitud	321,8380		Criterio de Akaike	-633,6760
Criterio de Schwarz	-614,7877		Crit. de Hannan-Quinn	-626,1360
rho	0,801143		Durbin-Watson	0,269853

Sin considerar la constante, el valor p más alto fue el de la variable 30 (l\_CTB)



Modelo 11: Efectos fijos, utilizando 323 observaciones  
 Se han incluido 27 unidades de sección cruzada  
 Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12  
 Variable dependiente: l\_Informal4

Desviaciones típicas robustas (HAC)

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	0,617507	1,86269	0,3315	0,7405
l_CTB	0,0385963	0,0180129	2,143	0,0330 **
l_PibReal	-0,000594620	0,0789594	-0,007531	0,9940
l_educacao	-0,634970	0,0900304	-7,053	1,37e-011 ***
l_paro	0,00410417	0,0227684	0,1803	0,8571
dt_3	-0,158776	0,179729	-0,8834	0,3778
dt_4	-0,125886	0,105315	-1,195	0,2330
dt_5	-0,0976351	0,0527681	-1,850	0,0653 *
dt_6	-0,0855087	0,0457334	-1,870	0,0626 *
dt_7	-0,0584542	0,123738	-0,4724	0,6370
dt_8	-0,0534724	0,118152	-0,4526	0,6512
dt_9	-0,0276846	0,162293	-0,1706	0,8647
dt_10	-0,0229917	0,129226	-0,1779	0,8589
dt_11	-0,0121543	0,0956297	-0,1271	0,8990
dt_12	-0,00454622	0,0522349	-0,08703	0,9307
dt_13	-8,35440e-05	0,0107550	-0,007768	0,9938
Media de la vble. Dep.	-0,450849	D.T. de la vble. dep.		0,166026
Suma de cuad. residuos	0,473256	D.T. de la regresión		0,041039
R-cuadrado	0,946680	R-cuadrado corregido		0,938901
F(41, 281)	121,6856	Valor p (de F)		2,5e-155
Log-verosimilitud	595,5949	Criterio de Akaike		-1107,190
Criterio de Schwarz	-948,5284	Crit. de Hannan-Quinn		-1043,854
rho	0,448334	Durbin-Watson		0,993437

Contraste de diferentes interceptos por grupos -

Hipótesis nula: Los grupos tienen un intercepto común

Estadístico de contraste:  $F(26, 281) = 19,2325$

con valor p =  $P(F(26, 281) > 19,2325) = 4,41887e-048$

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 100,066

con valor p = 1,73267e-016

Modelo 12: Efectos aleatorios (MCG), utilizando 323 observaciones

Se han incluido 27 unidades de sección cruzada

Largura de la serie temporal: mínimo 11, máximo 12

Variable dependiente: l\_Informal4

Omitidas debido a colinealidad exacta: dt\_14

	Coefficiente	Desv.Típica	Estadístico t	Valor p
const	1,54655	0,194438	7,954	3,50e-014 ***
l_CTB	0,0379261	0,00880290	4,308	2,22e-05 ***
l_PibReal	-0,0390796	0,00829923	-4,709	3,78e-06 ***
l_educacao	-0,639032	0,0364832	-17,52	4,17e-048 ***
l_paro	0,00227269	0,0125385	0,1813	0,8563
dt_3	-0,249167	0,0224584	-11,09	2,82e-024 ***
dt_4	-0,179357	0,0169256	-10,60	1,44e-022 ***
dt_5	-0,126286	0,0144404	-8,745	1,49e-016 ***
dt_6	-0,0704999	0,0145330	-4,851	1,96e-06 ***
dt_7	-0,121948	0,0176128	-6,924	2,58e-011 ***
dt_8	-0,111815	0,0166830	-6,702	9,83e-011 ***
dt_9	-0,107491	0,0199555	-5,387	1,43e-07 ***
dt_10	-0,0871263	0,0174231	-5,001	9,63e-07 ***
dt_11	-0,0613330	0,0151173	-4,057	6,31e-05 ***
dt_12	-0,0309689	0,0126984	-2,439	0,0153 **
dt_13	0,00426663	0,0112576	0,3790	0,7050
Media de la vble. dep.	-0,450849		D.T. de la vble. dep.	0,166026
Suma de cuad. residuos	1,323065		D.T. de la regresión	0,065541
Log-verosimilitud	429,5616		Criterio de Akaike	-827,1232
Criterio de Schwarz	-766,6807		Crit. de Hannan-Quinn	-802,9953

Varianza 'dentro' (Within) = 0,00168418

Varianza 'entre' (between) = 0,00312527

Contraste de Wald de significatividad conjunta de las variables ficticias de tiempo

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(11) = 233,761

con valor p = 6,95416e-044

Contraste de Breusch-Pagan -

Hipótesis nula: Varianza del error específico a la unidad = 0

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(1) = 644,61

con valor p = 3,32168e-142

Contraste de Hausman -

Hipótesis nula: Los estimadores de MCG son consistentes

Estadístico de contraste asintótico: Chi-cuadrado(15) = 3,2256

con valor p = 0,999371

### Estimador de efectos fijos

permite interceptos distintos para las unidades de sección cruzada  
entre paréntesis las desviaciones típicas. de las pendientes,  
los valores p entre corchetes

const:	-0,27456	(0,079283)	[0,00061]
l_CTB:	0,056008	(0,010578)	[0,00000]
l_PibReal:	0,0034208	(0,0034795)	[0,32635]
l_educacao:	-0,27258	(0,031858)	[0,00000]
l_paro:	0,045968	(0,013759)	[0,00094]

27 medias de los grupos se sustrajeron de los datos

Varianza de los residuos:  $0,71007/(323 - 31) = 0,00243175$

Significatividad conjunta de las medias de los diferentes grupos:

$F(26, 292) = 29,5422$  con valor p  $1,25172e-066$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos fijos.)

Estadístico de contraste de Breusch-Pagan:

LM = 262,995 con valor p =  $\text{prob}(\text{chi-cuadrado}(1) > 262,995) = 3,81594e-059$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de MCO combinados es el adecuado, en favor de la alternativa de efectos aleatorios.)

Variance estimators:

between = 0,00320582

within = 0,00243175

Panel is unbalanced: theta varies across units

### Estimador de efectos aleatorios

permite un componente específico de la unidad en el término de error  
(entre paréntesis las desviaciones típicas, los valores p entre corchetes)

const:	-0,03116	(0,083852)	[0,71043]
l_CTB:	0,061097	(0,011339)	[0,00000]
l_PibReal:	-0,0017703	(0,0036459)	[0,62762]
l_educacao:	-0,35274	(0,032245)	[0,00000]
l_paro:	0,046484	(0,014929)	[0,00202]

Estadístico de contraste de Hausman:

H = 89,0132 con valor p =  $\text{prob}(\text{Chi-cuadrado}(4) > 89,0132) = 2,13357e-018$

(Un valor p bajo es una indicación en contra de la hipótesis nula de que el modelo de efectos aleatorios es consistente, en favor del modelo de efectos fijos.)



## **BIBLIOGRAFIA**



- ABREU, M. P.(1990): Crise, Crescimento e Modernização Autoritária, Rio de Janeiro.
- AFONSO, J. R.(1987): “Carga tributária no Brasil: uma discussão metodológica”, *Encontro Anual da ANPEC*, 15, Salvador.
- AFONSO, T. (1986): “Substituição de importações, expansão das exportações e estratégias de Desenvolvimento: a experiência recente brasileira”, *Revista Analise y Conjuntura*, Belo Horizonte.
- ANSILIEIRO, G. (2010): “Panorama da Inserção Feminina no Mercado de Trabalho e Implicações para a Cobertura Previdenciária”, *Informe de Previdência Social*, vol. 22, nº09, Ministério da Previdência Social.
- ARANTES, A. O. (2006): “De Reforma tributária, evasão fiscal e comportamento das firmas: um ensaio teórico sobre as reações a cenários oriundos das propostas de emendas constitucionais 285/2004 e 293/2004”, Dissertação (mestrado), Universidade Federal de Pernambuco, Recife.
- ARBACHE, J. S. (2003): “Pobreza e Mercados no Brasil”, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Brasil.
- ARVATE, P.R. y LUCINDA, C. (2004): *A CPMF ajudou a reduzir a sonegação no Brasil? Um estudo sobre Economia Subterrânea e perda de arrecadação potencial do governo*, GV Pesquisa, São Paulo.
- AYUSO, J. L. C. (1982): “Perspectiva Empresarial ante el fenómeno del crecimiento de la economía oculta en España, Economía Subterrânea”, *Boletín de Estudios Económicos*, Universidad Comercial de Deusto, nº. 117, Bilbao.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. (2003): “Carga tributária global: estimativa para 2002”, nº 54, Brasília.
- BARQUERO, M., FREIRE, B. y JIMBO, G. (2004): “Evolución de Mercados Labores Formales e Informales en Ecuador: Una definición Alternativa”, *Apuntes de Economía*, nº. 46, Banco Central del Ecuador.
- BASTOS, R. L. A. (2010): “Desemprego metropolitano no Brasil: 1999-2007”, *XVII Encontro Nacional de Estudos Populacionais*, ABEP.
- BEZERRA, D. R. C., DIAS, F. de M., FONTE, J. W. (2005): “Um ensaio teórico sobre o crescimento da arrecadação tributária federal no Brasil”, *Revista Eletrônica de Gestão Organizacional*, vol. 3, p. 243-252.
- BORDIN, L. C. V. (2002): *Administração Tributária: Características gerais, modelos de organização, tendências internacionais e autonomia*. BNDES. [WWW.federativo.bndes.gov.br/bf\\_bancos/estudos](http://WWW.federativo.bndes.gov.br/bf_bancos/estudos). Aceso em 05/03/2009.
- BUCHANAN, J. M. (1996): *Ética y Progreso Económico*, Editorial Ariel, S.A. Barcelona.

- CACCIAMALI, M. C. (1983): *Setor Informal Urbano e Formas de Participação na produção*, (Tese de Doutorado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
- CACCIAMALI, M. C. (1991): “As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda”, em Camargo J.M y F Giambiagi (orgs), *Distribuição de renda no Brasil*, (São Paulo: Paz e Terra).
- CACCIAMALI, M. C., FERNANDES, R. (1993): “Distribuição dos trabalhadores e diferenciais de salários entre mercados de trabalho regulamentado e não regulamentado”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.23, n.1, pp. 135-56.
- CAGAN, P. (1958): “The demand for currency relative to the total Money supply”. *Journal of Political Economy*,
- CALDART, W. L.(2007): “Arrecadação de IISQN no Município de Caixias do Sul e a Curva de Laffer: Evidências empíricas”, *Texto para discussão nº24, Instituto de Pesquisa Econômica e Sociais da Universidade de Caxias do Sul*.
- CAMARGO, F. S. (2006): *Análise estrutural do emprego formal e informal na economia brasileira*, Dissertação de Mestrado - Universidade de São Paulo - Escola Superior de Agricultura “Luis de Quiroz”, Piracicaba -
- CARDOSO Jr, J. C. (2001): “Crise e Desregulação do Trabalho no Brasil”, *Texto para discussão, no. 814, Instituto de pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)*.
- CARNEIRO, G., HENLEY, A. (2001): “Modelling formal VS. Informal employment and earnings: micro-econometric evidence for Brazil”, *Encontro Nacional de Economia*, Rio de Janeiro - n.29, pp. 1-15, ANPEC.
- CARVALHO, P., G. M. (2001): “Substituição de importações versus liberalização comercial”, *XVI Encontro Nacional de Economia Política*, São Paulo.
- CASTRO, J. A., SANTOS, C. H. M., y RIBEIRO, J. A. C. (2010): *Tributação e Equidade no Brasil – Um registro da reflexão do IPEA no biênio 2008-2009*, Brasília.
- CAVALCANTI, T. V. (2008): “Tributos sobre a folha ou sobre o faturamento? Efeitos quantitativos para o Brasil”, *RBE – Rio de Janeiro*, v. 62, n.3, pp. 249-261.
- CHAHAD, J. P.Z., JATOBÁ, J., (1997): *O desempenho recente e as perspectivas do mercado de trabalho brasileiro*, Ministério do Trabalho, Brasília.
- CHÁVEZ, G. (2004): “La Globalización y el Mercado de Trabajo en México”, *Revista Latinoamericana de Economía*, vol.35. núm, 138.
- CLOTELETER, C. (1993): “T.Tax Evasion and Tax Rates: Na Analysis of Individual Returns”, *The Review of Economics and Statistics*, v.65, no.3, pp. 363-373.
- COÊLHO, S. C. N. (1998): *Teoria da Evasão e da Elisão em Matéria Tributaria. Planejamento Fiscal – Teoria e Pratica*, São Paulo: Dialética.



- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, (1991): *Estudio económico de América Latina e Caribe 1990*, Santiago do Chile: Naciones Unidas, v.1.
- CONTRERAS, T. D. (2008): “El Sector Informal como alternativa de Ocupación”, X *Reunión de Economía Mundial*, Barcelona.
- COSTA, M., DURÁN, J. M., ESPASA, M., ESTELLER, A. y MORA, A. (2005): *Teoría Básica de los impuestos: Un enfoque Económico*, segunda edición, Thomson Civitas.
- COSTANZI, R. N. (2004): *Evolução do emprego formal no Brasil e implicações para as políticas públicas de geração de emprego e renda*, IPEA - Brasília.
- COUSSEAU, J. (2008): *Evolução do Produto Interno Bruto x Carga Tributária no Brasil*, Ponta Grossa PR.
- COUTO, H. F., CARRILHO, D. L., CASTRO, D. S., GRANATO, F. C., CARVALHO, F. S., JACINTO, L., LOURES, T. H., NERY, T. Gomes do V., y FREITAS, T. M. (2006): *A Tributação Atual no Brasil e a Curva de Laffer: uma visão jurídico-econômica*.  
[www.viannajr.edu.br/revista/eco/down.asp?url=doc/artigo...pdf](http://www.viannajr.edu.br/revista/eco/down.asp?url=doc/artigo...pdf), consultado dia 24/05/2011.
- CRUZ, G. A. G. (2008): “Informalidad regional em Colombia. Evidencia y determinantes”, *Desarrollo y Sociedad*.
- CUNHA, C. G. (2009): “Construindo a Política Nacional de Economia Solidária: Dados de pesquisa para análise preliminar”, XIV *Congresso Brasileiro de Sociologia*, 28 a 31 de julho, Rio de Janeiro.
- CURADO, M. (2010): “Industrialization and Development: An analysis of Brazilian Economic Thought”, *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada* (IPEA).
- DE SOTO, H., MANUEL, M. y ARAUJO, M. M. (1998): “Sector Informal”, *Economía Popular y Mercados Abiertos*, Chile.
- DEDECCA, C. S. (2002): “Reorganização econômica, Absorção de Mão- de-obra e Qualificação”, *Revista de Economia Política*, vol. 22, São Paulo.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. (2008), *O Fator previdenciário e seus impactos sobre os trabalhadores*, DIEESE - Nota técnica, número 65.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. (2007), *Escolaridade e trabalho: Desafios para a população negra nos mercados de trabalho metropolitanos*, DIEESE - Nota técnica Estudos e Pesquisas, número 37.
- DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. (2009): *Mercado de trabalho formal brasileiro nos anos recentes*, DIEESE - Nota técnica Estudos e Pesquisas, número 80.

- DRUCKER, P. F. (1994): *Administração de organizações sem fins lucrativos*, São Paulo: Pioneira/Fund. Vanzolini.
- DUARTE, C. B. (2006), “Dinâmica da Informalidade e dos Rendimentos do Trabalho no Brasil nos anos 90 e 2000”, *XV Encontro nacional de Estudos Populacionais*, Caxambu, MG.
- EL SOLIDARIO, Periódico de Red Lases - Año I N° I - Enero / 2001, Buenos Aires.
- ESTUDOS E PESQUISAS INFORMAÇÃO ECONÔMICA – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, (2008): *As Fundações Privadas e Associações sem fins lucrativos no Brasil 2005*, Rio de Janeiro.
- FAUSTINO, I. A., y ARAÚJO, E. L., y GARCIA, M., y ARAÚJO, E. C. (2010): “Impactos das variáveis Macroeconômicas sobre o emprego e o primeiro emprego no Brasil: Uma análise para o período 1999-2009”, *XIII Encontro Regional de Economia* – ANPEC sul de 11 a 13 de agosto – Porto Alegre.
- FEIGE, E. L. (1979): *How big is the irregular economy?*, Challenge White Plains, New York, United States.
- FERNANDES, A. J. y PAIS, C. (1991): *A Economia Brasileira na Década de 80: consequência da crise da dívida externa, inflação e crise do Estado*, Universidade de Aveiro, Portugal – Lisboa.
- FERNANDES, R., GREMAUD, A.P., NARITA, R.T. (2004): “Estrutura tributária e formalização da economia: simulando diferentes alternativas para o Brasil” *Anais do XXIX Encontro da Sociedade Brasileira de Econometria*.
- FERREIRA, A.H.S. (2004): A Maldição do tributo: Nova economia, Política Pública Tributaria e Exclusão Social, *Revista Interdisciplinar em Ciências da Sociedade*, Universidade Estadual da Paraíba.
- FERREIRA, N. B. O. (2006): *Custos tributários, carga tributária e sua estimativa no Brasil*, Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande Sul.
- FERREIRA, P. T (2009): Evidência empírica do Efeito da Nota Fiscal Paulista e Alagoana sobre arrecadação Estadual, Dissertação de Mestrado - Universidade de São Paulo- São Paulo.
- FERRIGNO, A. T. (2006): *Evasão Fiscal e Eficiência na Arrecadação de ICMS no Distrito Federal: uma abordagem de fronteiras estocásticas de produção*, Monografia premiada em 3º lugar no XI Prêmio Tesouro Nacional – 2006, Tributação, Orçamentos e Sistemas de Informação sobre a Administração Pública, Sobradinho (DF), Brasília: ESAF, 2006.
- FOCHEZATTO, A. (2002), “Testando um modelo de equilíbrio geral computável para a economia gaúcha: impactos da reestruturação tributária”, *Ensaio FEE*, v.23, N. especial.
- FRANCH MENEU, J. J. (1998): *La Fuerza Económica de la Libertad*, Unión Editorial – Madrid.

- FRANCH MENEU, J. J. (2010): *Nuevos principios económicos*, Desde la Universidad, Every View.
- FRANCH MENEU, J. J. (2010): *Redes y Productividad en la naturaleza*, Desde la Universidad, Every View.
- FRANCH MENEU, J.J. (2010), *Ética en la libertad de los mercados*, Desde la Universidad, Every View.
- FRANCH, M. J. J. (1998): *Desinflación y empleo*. Economía a Vuelapluma, [http://www.josejuanfranch.com/detalle\\_categoria.jsp?id=3](http://www.josejuanfranch.com/detalle_categoria.jsp?id=3), accesado en 08 de abril de 2011.
- FRANCH, M. J. J. (2004): *Justicia y Economía en Francisco de Vitoria Domingo de Soto y Tomas de Mercado. Proyecciones y paralelismos actuales en Friedrich A. Hayek. Una interpretación y aproximación*, Tesis Doctoral – Facultad de Ciencias Jurídicas y de la Administración - Universidad San Pablo C.E.U.
- FREIGE, E.L.: MCGEE, R. T., (1993): “Sweden’s Laffer Curve: Taxation and the Unobserved Economy”, *The Scandinavian journal of Economics*, vol. 85, no.4.
- FREITAS, A. B. R. (2007): “Factores Condicionantes da Evasão Tributária: Uma Análise da Contribuição para o Financiamento da Previdência Social”, Dissertação de Mestrado em Administração – Universidade de Brasília (PPGA/FACE/Unb).
- FREY, B. S. y WECK, H. (1983): “Estimating the Shadow Economy, A “Naive” Approach” *Oxford Economy Papers*, 35. pp. 23-44.
- FROYEN, R. T. (2003): *Macroeconomia*, São Paulo: Saraiva.
- FURTADO, C. (1985): *La Nueva Dependencia - Deuda Externa y Monetarismo*, Bibliotecas Universitarias Centro Editor de América Latina – Buenos Aires.
- GAIGER, L. I. (1996): *Formas de combate e de resistência à pobreza*, UNISINOS – São Leopoldo.
- GALIN, P. (1991): “El sector informal urbano: conceptos y críticas”, *Nueva Sociedad*, n°. 113, Buenos Aires, Junio: 45-50.
- GARCIA, F., CASTELO, A. M., LINS, M. A. D. T., BANDEIRA, S. C., PEDROSO, E. y MICHELIN, A. C. (2005): *Impactos macroeconômicos regionais e setoriais da Reforma Tributaria* – Relatório de Trabalho no. 1 – Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial – Fundação Getúlio Vargas.
- GARCÍA, J. C. M. (2002): “Gasto Público y Federalismo Fiscal de España, período de 1984-1998”, *Colección Estudios*, España.
- GÖRKHANI, K. y SCHRAM, A. (2006): *Tax evasion and income source: A comparative*.

- GIAMBIAGI, F. et al. (2005): *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*, Elsevier, Rio de Janeiro - 2ª. Edição.
- GILES, D. E. A. (1999), Modelling the hidden economy and the tax-gap in New Zealand. Department of Economics, University of Victoria – Canada.
- GOMIDE, T. R., FERREIRA, M. A. M. (2009): “Impacto da arrecadação tributaria na atividade econômica dos municípios”, *Revista de Desenvolvimento Econômico*, año XI, No. 20.
- GUERRA, P. (2002): Conferencia: *Teoría y Prácticas de la Socioeconomía de la Solidaridad*. Alternativas a la globalización capitalista, Montevideo, Nordan.
- GUERRA, P. (2004): *Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas*, Instituto Cuesta Duarte, PIT CNT.
- GUTMANN, M. (1977): “The subterranean economy”, *Financial Analyst Journal*, 35.
- GUTMANN, P. M. (1979): *Taxing and spending*, Vol. 2, no.2, New York.
- HART, K. (1972): *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Internacional Labour Office, Génova.
- HEIJAMAN, W.J.M., y VAN OPHEM, J.A.C. (2005): “Willingness to pay tax: The Laffer curve revisited for 12 OECD countries”, *The Journal of Socio-Economic*, 34.
- HERMANN, J. (1999): “Ancoragem cambial em ambiente de elevada mobilidade internacional do capital: alcance, limites e soluções”, *Estudos Econômicos*, v.29, n.4.
- HERMANN, J. (2010): “Liberalização e desenvolvimento financeiro: lições da experiência brasileira no período 1990-2006”, *Economia e Sociedade*, Campinas, v.19, n.2.
- HERMANN, J. y GIAMBIAGI, F. (2005): *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*. Rio de Janeiro: Campus Elsevier Editora.
- HERNÁNDEZ, M., ROCA, J. (2006): “Evasión tributaria e informalidad en el Perú”, *Economía y Sociedad*, 62, CIES.
- HEYNE, P. (1999): *Conceptos de Economía – El mundo según los economistas –* Octava edición - University de Washington.
- HIRATA, G. I. (2007): *Economia Informal no Brasil: Aspectos de Inserção, permanência e Transição no Mercado de trabalho Metropolitano*, Tese de Mestrado – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional – Faculdade de Ciências Econômicas – UFMG.
- ICAZA, A. M. S., y TIRIBIA, L. (2007): “Economía Popular”, *Revista La Otra Economía*, pp. 173-186.

- INFORME DE LA X CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS DE JUVENTUD, celebrada en julio de 2000, en Ciudad de Panamá (Panamá), bajo el lema “Jóvenes y Nuevo Milenio: el reto de la Ciudadanía”.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA – IBGE. (2005): *Economia Informal Urbana 2003*, Rio de Janeiro.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA – IBGE. (2005): *Síntese de Indicadores Sociais, Uma análise das condições de vida da população Brasileira*, Estudo & Pesquisas, Informação Demográfica e Socioeconômica Número 26.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO. (2006): *Carga tributaria brasileira atinge 37.82% do PIB em 2005, crescendo 1.02 ponto percentual Estudo do IBPT*, Curitiba.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO. (2009): *Carga tributaria brasileira, Estudo do IBPT*, Curitiba.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. (2005): *Políticas de redução da informalidade no Brasil: Uma análise do sistema tributário e do mercado de crédito. Escola de Administração Fazendária – IPEA*.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS. (2005): “La informalidad laboral en el Gran Buenos Aires”, INDEC, Argentina.
- ITIKAWA, L. (2006): *Vulnerabilidade do trabalhador informal de rua: violência, corrupção e clientelismo. São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, Fundação Seade, V.20, n.1 p.136-147.
- JIMBO, G. (2003): *Mercado laboral ecuatoriano y propuestas de política Económica*, Apuntes de Economía, no. 36, Banco Central del Ecuador.
- JIMÉNEZ, A. R. (2006): “Cuantificación del tamaño de la economía informal en México, Una estimación a través del método monetario de insumos físicos y modelos estructurales” – Madrid: El Autor, 2006, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- JOHNSON, S., et al. (1998): “Regulatory discretion and the unofficial economy”, *American Economic Review*, V.88, nº 2, P.387-392.
- JÖRESKOG, K.; GOLBERGER, A.S. (1975): “Estimation of a model with multiple indicators and multiple causes of a single latent variable”, *Journal of the American Statistical Association*, Volume 70.
- JÚNIOR, A.S. (2004): *Industrialização e modelo de substituição de importações no Brasil e na Argentina: Uma análise comparada*, (Monografia), Universidade Federal de Santa Catarina.
- JUNIOR, C.de N. T. (2010): *Análise do IDH do Brasil, de suas regiões e de outros países: Um enfoque comparativo*, Dissertação de Mestrado – Engenharia de Produção, Universidade Federal de São Carlos.

- JÚNIOR, J. A. (2010): *Na Crise, Brasil, Desenvolvimento de uma sociedade ativa e moderna (Sociedade do diálogo, da tolerância, da negociação)*, “Programa Nacional de Direitos Humanos”, E Novos Temas – INAE.
- JUNIOR, K. M. (2009): “*Há Dominância Fiscal na Economia Brasileira? Uma Análise empírica para o período do governo Lula*”, Dissertação de mestrado – Universidade Federal do Paraná, Curitiba.
- KAUFFMAN, D. y ALEKSANDER, K. (1996): “An unofficial analysis of economies in transition: an empirical framework and lessons for policy”, *Harvard Institute for International Development*.
- KON, A. (2006): “Mudanças recentes no perfil da distribuição ocupacional da população brasileira”, *Revista Brasileira de Estudos populacionais*, São Paulo, v.23(2), p.247-267.
- LANDAU, E. (1991): “Política de Estabilización Mexicana: 1982-1989”, *Revista de Economía Política*, vol.11, no. 4.
- LAURO, Ramos. (2002): “A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001”, *Revista Conjuntura e Análise*, IPEA/MTE, V.19.
- LAVILLE, J.L. (1997): *Economía solidaria, economía social, tercer sector: las apuestas europeas*-Biblioteca virtual TOP sobre Gestión Pública – [www.top.org.ar/publicac.htm](http://www.top.org.ar/publicac.htm).
- LAZARTE, R. (2000): “El “Sector Informal”: Una revisión conceptual bibliográfica”, *Revista Latinoamericana de Economía*, Vol.31, n. 121, México DF: IIEc – UNAM.
- LEWIS, W. A. (1954): “Economic Development with un-limited supplier of labor”, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, pp-139-191.
- LOAYZA, N. (1997): “The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America”, *World Bank Policy Research*, Working paper, 1727.
- LONGO, C. A., TROSTER, R. L. (1993): *Economia do setor público*, São Paulo: Atlas.
- MAGALHAES, C. P. (2003): *Análise das estratégias de inserção no mercado de trabalho brasileiro: trabalhadores por conta própria e empregadores*, (Dissertação de Mestrado), Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG).
- MALLET, E. (2006): “O Processo do Trabalho e as Recentes Modificações do Código de Processo Civil”, *Revista TST*, Brasília.
- MALONEY, W.F. (1998): “Labor market structure in developing countries : Time series evidence on competing views”, *The World Bank*, Working Paper, n. 1940.

- MARCIO. (2001): “O Emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu”. São Paulo: Bomtempo.
- MARKWALD, R. y RIBEIRO, F. (2010): *Expansão das exportações: quais as alternativas*, “Programa Nacional de Direitos Humanos”, E Novos Temas – INAE.
- MARQUES, M. R., y NAKATANI, P. (2006): “O Governo Lula: Estagnación e Aprofundamento da subordinação financeira”, *Problema del Desarrollo – Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 37. Núm. 147. pp : 242-255.
- MELLO, R. F. y SANTOS, D. D. (2009): Aceleração educacional e a queda recente da informalidade, Nota Técnica, Mercado de Trabalho - IPEA.
- MELO, L. (1995): “Economia Solidária: similia, similibus curentur”, disponible en la internet via URL: [www.milelio.com.br/res/biblioteca/lisboa1.htm](http://www.milelio.com.br/res/biblioteca/lisboa1.htm). arquivo capturado en 01/02/2011.
- MENDES, L. C. A. (2008): “Visitando o Terceiro Setor (ou parte dele)”, Disponible en la internet via URL: <http://www.ipea.gov.br>. Archivo capturado en 20/05/2008.
- MENDONÇA, J. M., SANTOS, C. H., y MEDRANO, L. A. (2009): *Um modelo econométrico com parâmetros variáveis para a carga tributária bruta brasileira trimestral*, texto para discussão 1439, Brasília – IPEA.
- MENDONÇA, S. E. A. (2003): *Perspectivas do mercado de trabalho para os próximos anos*, Mercado de trabalho – IPEA.
- MENEZES-FILHO, N. A., (2001): A evolução da Educação no Brasil e seu impacto no Mercado de Trabalho – Departamento de Economia – Universidade de São Paulo.
- MENEZES-FILHO, N. A., MENDES, M., DE ALMEIDA, S. E. (2004): “O diferencial de salários formal-informal no Brasil: segmentação ou viés de seleção?”, *Revista Brasileira de Economía*, v. 58, n. 2.
- MENGER, C. (1997): *Clásicos de la Libertad Principios de Economía Política* – Unión Editorial - Madrid.
- MINISTERIO DA FAZENDA. SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. (vários años): *Carga tributaria no Brasil 2005*, Estudos tributários 15, Brasília.
- MIRAS, C. (1991): *L’informel: un mode d’emploi*. In Lautier, B.; Miras, C. de e Morice, A.: *L’Etat et l’informel*, Paris, l’Harmattan.
- MOCTEZUMA, A. B. y RAMÍREZ. M. (2007): *Informalidad en la frontera norte de México: una perspectiva de género*, Universidad Autónoma de Baja California.
- MONSUETO, S. E. (2008): *Movilidad ocupacional e impactos sobre la renta en Brasil*, Tesis de doctorado – Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales – Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo.

- MORAES, A. (2005): *Constituição do Brasil Interpretada*, São Paulo: Saraiva.
- MOREIRA, A. M. (2003): “Elisão e Evasão Fiscal – limites ao planejamento tributário”, *Revista da Associação Brasileira de Direito Tributário*, Vol. 21, Belo Horizonte.
- MUÑOZ, C.T. (2008): *La Crisis financiera internacional: Crónica de un posible desastre económico Global, Taller de Historia Económica*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, no.2.
- NAME, R. y BUGARIN, M. (2003): “Factores determinantes e evolução da economia submersa no Brasil”, *Estudos Econômicos*, São Paulo, Vol. 33, N<sup>o</sup>. 2.
- NAVARRO, H. D. B. (2008): “Verificación empírica de la Curva de Laffer en la economía colombiana (1980-2005)”, *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, junio, XVI, número 001 –redalyc.
- NERI, M. (2006): “Informalidade”, *Revista Ensaio Econômicos*.
- NERI, M., FONTES, A. (2010): “Sector informal y Políticas Públicas en América Latina” Fundação Konrad Adenauer, p: 34 – SOPLA.
- NIÑO, J. J. C., GARZA, E. G. y PALACIOS, L. (2008): “El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 23, Núm. 1.
- NORONHA, E. G. (2001), “Informal, Ilegal, Injusto: Percepções do mercado de trabalho no Brasil”. In. Encontro Anual da ANPOCS – MG.
- NÚÑEZ, C. A. y GÓMEZ, C. C. (2008): “Controversia y debate actual sobre el sector informal”, *Análisis Económico*, vol. XXIII, disponible en Internet: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=41311483007>.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (1972): *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, (Ginebra: OIT).
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (2002): *El trabajo decente y la economía informal*, Informe VI - (Ginebra: OIT).
- OLIVEIRA, F. A. (2010): “A Evolução da estrutura tributaria e do fisco brasileiro: 1889-2009”, *Texto para discussão*, num.1469, IPEA – Brasília.
- OLIVO, L. F., GOZZI S. y CAVALCANTI, M. (2008): “A Desobediência civil à tributação no Brasil”, *Revista de Direito*, vol. XI, no. 13, São Paulo.
- ORTIZ, A. y SENNES, R. (2006): *Brasil y México en la Economía Política Internacional*, CIDE.
- PARACHE, M. V. y PARACHE, F. V. (2008): “The Current Financial Crises and the Hedge Funds”, *Revista de Economía Mundial*, 18, pp. 169-182.



- PEREIRA, B. L. C. (1973): “A estratégia Brasileira de Desenvolvimento entre 1967 a 1973”, *Revista Administração de Empresa*, Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro.
- PEREIRA, C. A. (2008): “Sector Informal en Brasil”, *Tercer Encuentro de estudios sobre América Latina*, Universidad Autónoma de Madrid (mimeo).
- PEREIRA, C. A. (2011): “Economía Informal, carga tributaria y crecimiento económico en Brasil”, *Ponencia en el XXIII Conferencia Anual de la Society for Advanced of Socio-Economics (SASE)*, Universidad Autónoma de Madrid, 23-25 de junio, Madrid.
- PEREIRA, J. M. (2003): *Finanças Públicas: a política orçamentaria no Brasil*, São Paulo.
- PERÉZ, R. G. (2010): *Confianza, Economía y Empresa, Desde la Universidad*, Every View Ediciones.
- PERRY, G. E. et al. (2007): *Informalidad: Escape y Exclusión*, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe – Washington, D.C.
- PINTO, F. R. (2008): “Evasão Fiscal e Estratégia Empresarial: A percepção de Empresários Brasileiros”, Tese de doutorado, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.
- PIRES, M. C.C. (2009): *Multiplicadores fiscais no Brasil: uma contribuição ao debate sobre políticas fiscais anticíclicas*, Finanças Públicas – XIV Prêmio Tesouro Nacional.
- PNUD/CALD/AECI. (1990): “Desarrollo sin pobreza”, *Proyecto Regional para la superación de la Pobreza*, Quito.
- POCHAMANN, M. (2002): *O trabalho sob fogo cruzado*, 3ª ed., Editora Contexto, São Paulo.
- POCHAMANN, M. (2007): Papel do Estado na geração de emprego e proteção social no Brasil, São Paulo, Scritta.
- PORTES, A. (1995): *En torno a la informalidad, ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, Editora Porrúa, México.
- PORTUGAL, M. S. y AZEVEDO, A. F.Z. (2009): *Abertura Comercial e Política Econômica no Plano Real*. Disponível em: [www.ufrgs.br/ppge/pcientifica/.pdf](http://www.ufrgs.br/ppge/pcientifica/.pdf). Acesso em 23/10/2010.
- PREBISCH, R. (1950): *The economic development of Latin America and its principal problems; lake success*, Department of Economic Affairs, New York, United Nations.
- PRESBISCH, R. (1959): “Commercial Policy in the underdeveloped Countries”, *The American Economics Review*, Nashville.

- PRESSER, M. F. (1982): *Economía Mexicana*, México, D. F., CIDE, Número 4.
- PRIMAVERA, H. R. C. y VAN, H. A. (2005): *¿Dónde está el dinero?*, Porto Alegre – RS.
- PROGRAMA REGIONAL DE EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EL CARIBE (1976), Para promover el desarrollo social y combatir la pobreza – PREALC- OIT.
- PROGRAMAS DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO. (2008): *Ranking do Índice do Desenvolvimento Humano será formado por indicadores de 2006.* Disponível em [HTTP//WWW.pnud.org.br/pobreza\\_desigualdade/reportagens/index.php?id0=317&lay=pde](http://www.pnud.org.br/pobreza_desigualdade/reportagens/index.php?id0=317&lay=pde). acessado em: 27/01/2011.
- RAMOS, A. C. (2007): “Setor Informal: do excedente estrutural à escolha individual. Marcos interpretativos e alternativas de políticas”, *Revista Econômica*, Rio de Janeiro, V.9, n.1.
- RAMOS, L. (2007): *O Desempenho Recente do Mercado de Trabalho Brasileiro: Tendências, Fatos Estilizados e Padrões Especiais*, Rio de Janeiro.
- RECEITA FEDERAL, (2010): *Análise por Tributos e Bases de Incidência*, Subsecretaria de Tributação e contencioso Coordenação-General de Estudos, Previsão e Análises Ministério da Fazenda, Carga Tributaria 2009.
- REIS, M. C. y ULYSSEA, G. (2005): “Cunha Fiscal, informalidade e crescimento: algumas questões e propostas de políticas”, *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada* (IPEA).
- RENDÓN, T. y SALAS, C. (1991): “El Sector informal urbano, crítica a la teoría y la medición”, Mimeo.
- REZENDE, F. (2001): *Finanças Públicas*. 2ª edição, Atlas, São Paulo.
- RIBEIRO, A. C.A. y TELES, V. K. (2011): *A taxa natural de juros no Brasil*, Texto para discussão 276, Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getulio Vargas, FGV-EESP.
- RIBEIRO, R. N. (2000): *Causas, Efeitos e Comportamento da Economia Informal no Brasil*, Dissertação de Mestrado de Economia do Setor Público, Universidade de Brasília (Brasil).
- RICARDO, E. G. (2009): “O Estado no Brasil: Fontes de Financiamento, atribuições e pontos de estrangulamento”, Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Econômico, Universidade de Uberlândia.
- ROCHA, F. y GIUBERTI, A. C. (2007): “Composição do Gasto Público e Crescimento Econômico: Uma avaliação Macroeconômica da Qualidade dos Gastos dos Estados Brasileiros”, *Revista Economia Aplicada*, no. 4, São Paulo.

- RONCATO, J. C. (2006): “Sonegação Fiscal e Lavagem de Dinheiro”, Monografia (especialização em Direito Econômico da Regulação Financeira), Faculdade de Direito, Universidade de Brasília, Brasília, Distrito Federal. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/fis/supervisao/docs/MonografiaClovis>. Acesso em: 26 de mayo de 2011.
- ROSA, M. (2007): “A Inexigibilidade das contribuições destinadas ao sistema “S”, por parte das sociedades civis prestadoras de serviços”, disponible en [www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia...](http://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia...) Acceso en 16 de mayo de 20011.
- ROSA, M. M. y NAKATANI, P. (2006): “O Governo Lula: Estagnação e Aprofundamento da subordinação financeira”, *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol.37, núm. 147.
- ROSE-AKERMANN, S. (1986): *The economics of nonprofit Institutions*, Oxford University Press, New York.
- ROSEN, H. S. (2002): *Public Finance*, 6a ed., McGraw-Hill, New York.
- RUBEM, C. F. (2002): *O que é o Terceiro Setor?* disponible en <http://www.rits.org.br>. archivo capturado en 25/04/2008.
- RUESGA, B. S. (1988): *Al otro lado de la economía*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- RUESGA, B. S. (1999): “La actualidad de la economía sumergida: referencia al caso andaluz”, *Trabajo*, Norteamérica, 5 de oct. 1999, Disponible en: <http://uhu.es/publicaciones/ojs/index.php/trabajo/article/view/215>. Fecha de acceso: 17 ago. 2011.
- RUESGA, B. S. y FUJII, G. (2006): “Globalización económica y mercados laborales en América Latina”, *VII Reunión de Economía Mundial*, Alicante, España.
- SÁ, M. S. (2006): “Desobediência Civil: Um meio de se exercer a cidadania”, disponible en: [HTTP://www.direitonet.com.br/artigos/x/24/65/2465/](http://www.direitonet.com.br/artigos/x/24/65/2465/), Acesso en 15/06/2010.
- SABA, A. (1981): *La Industria Subterránea: Un nuevo modelo de desarrollo*, Marsilio Editore, Venezia.
- SABOIA, J. J. y SABOIA, L, S. (2004): *Caracterização do Setor Informal a partir dos Dados do Censo Demográfico do Brasil de 2000*, Rio de Janeiro.
- SAJARDO, M. A. (1999): *Fundamentación Económica del Tercer Sector*.
- SALAS, C. (2004): “El Sector Informal: Auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina”, *NAFTA-Economía Regional*, México.
- SALAS, C. y GARZA, T. (2004): “Mercosur-Economía Regional”, *NAFTA-Economía Regional*, agosto, – México

- SALAS, S. A. A. (2006): “Análisis de las relaciones entre el sector público y el tercer sector en el marco del Estado de bienestar español”, Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Madrid.
- SAMANIEGO, N. (2007): “El crecimiento explosivo de la economía informal”, *Revista, Economía UNAM*, Vol. 5, no. 13, México, D.F.
- SAMUELSON, P. A. y NORDHAUS, W. D. (2010): *Economía con aplicaciones a Latinoamérica*, McGraw-Hill Interamericana Editores.
- SANDRONI, P. (2005): *Dicionário de Economia do Século XXI*, Rio de Janeiro.
- SANTOS, D. V. S. (2007): *O Papel Del Terceiro Setor na questão do Desenvolvimento Regional e Local*, Bahia.
- SANTOS, G. P. G. (2008): “Desemprego, informalidade e precariedade: a situação do mercado de trabalho no Brasil pós-1990”, *Proposições*, V.19, num 02.
- SANTOS, V. F. (2008): “Efeitos de políticas alternativas sobre a redistribuição de renda na economia brasileira”, Dissertação para obtenção do título de *Magister Scientie*, Universidade Federal de Viçosa, Programa de pós-graduação em Economia Aplicada.
- SCHNEIDER, F. (1986): “Estimating the Size of the Danish Shadow Economy Using the currency demand approach: An Attempt”, *Scandinavian Journal of Economy*, 88:4, pp. 643-68.
- SCHNEIDER, F. (2000): Dimensions of the shadow economy, *Independent Review*, Vol.5.
- SCHNEIDER, F. y ENSTE, D. (2000): “Shadow economies: size, cause and consequences”, *Journal of Economic Literature*, V. 38, pp.77-114.
- SCHNEIDER, F. (2007): “Shadow Economies and Corruption all Over the World: New Estimates for 145 Countries”, *Economics The Open Access, Open Assessment E-Journal*, no. 2007-9, pp. 26.
- SCHNEIDER, F. y ENSTE, D. (2002): “Ocultándose en las sombras, el crecimiento de la economía subterránea”, *International Monetary Fund*, EEUU.
- SCHRÖDER, B. H. V. (2009): *Regimes, Governos e a Carga Tributaria no Brasil (1946-2007)* Finanças Públicas, XIV Prêmio Tesouro Nacional.
- SERRA, J. (1981): *O desenvolvimento da Economia Brasileira e seus Principais Problemas*, 1967-1980, CEPAL.
- SERRA, J. (1982): “Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra”, *Revista de Economia Política*, vol.: 2/2, no. 6, abril-junho.

- SILVA, A. D. (2002): “Informalidade Comportamento do setor informal em Anápolis/GO (1986-2002)”, Dissertação de (Mestrado), Universidade Federal de Goiás, Programa em Sociologia do Departamento de Ciências Sociais/FCHF.
- SILVA, M. A. S. (2008): *A Evolução da receita tributaria do Estado de Santa Catarina no período 1929-2007*, (Monografia), Universidade Federal de Santa Catarina.
- SILVA, M. F., (2002): *A economia política da corrupção no Brasil*, Senac, São Paulo.
- SILVA, M. L. (2011): *(Des)estruturação do trabalho e condições para a universalização da Previdência Social no Brasil*, Tese de Doutorado, Universidade Federal de Brasília, Programa pós-graduação em Política Social do Departamento de Serviço Social.
- SILVA, R. A. (2007): *Evolução e dinâmica dos gastos do governo federal brasileiro no período 1995-2005*, Dissertação de (Mestrado), Universidade de Brasília, Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis.
- SILVA, S. A. A. (2006): *Programa Nacional de Fomento às Feiras de Economia Solidária*, Brasília, D.F., Brasil.
- SILVEIRA, C.M.P.L. y MELLO R. (1991): *Setor Informal Urbano. Projetos de Geração de Emprego e Renda no Brasil*, Rio de Janeiro: IBASE/SETAS-MG/GTZ.
- SINGER, P. (1998): *Globalização e desemprego. Diagnóstico e alternativas*, Ed. Contexto. São Paulo.
- SIQUEIRA, M. (2004): “Um modelo econômico para análise da evasão fiscal do imposto sobre a renda no Brasil”, Tese doutoral, Universidade Federal de Pernambuco.
- SORIA, J. M. (2008): “Empleo Informal y Segmentación del Mercado de Trabajo Urbano en México”, Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- SOTILLO, A. E. G., (2007): “Consideraciones teóricas acerca de la economía informal, el Estado y la Gerencia”, Trabajo presentado para optar a la Categoría de Agregado en la Escalafón del Personal Docente y de Investigación, Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado” – Barquisimeto.
- SOUZA, P. R., (1980): “Emprego, Salários e Pobreza”, *Série Teses e Pesquisas*, HUCITEC, Campinas.
- SUCENA, V. T. (2008): “Estimação da Curva de Laffer para o IPI no Brasil: Uma abordagem de Fronteira Estocástica”, Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Brasília.
- SUZIGAN, W. (1975): “Industrialização e Política Econômica: uma interpretação em perspectiva histórica”, *Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro.

- TANZI, V. (1982): *Underground economy and tax evasion in the United States: estimates and implications en Vito Tanzi, The underground economy in the United States and Abroad*, Lexington Books: Lexington.
- TANZI, V. (1983): “Underground economy in the Unites States: anual estimates: 1930-1980”, *International Monetary Fund*, Staff Papers.
- TAVAREZ, M. C. (1972): *Da Substituição de importações ao capitalismo Financeiro*, Zahar.
- TAVAREZ, M.C. (1978): *Ciclo e crise: O Movimento recente da Industrialização Brasileira*, FEA- UFRJ.
- TELE, J. L. S., NEVES, L. F. J., HENRIQUE, L. P. M., MARCOS, A., TELLES, F. L. y CRAVEIRO, S. (2003): *Tributação e Política Fiscal no Nível Municipal um Estudo de Caso: O Programa de Fortalecimento Financeiro do Município de Vitória da Conquista – BA*, Volume 29, Bahia .
- THEODORO, M. L. (1995): “Os Programas de Apoio ao Setor Informal no Nordeste”, *Planejamento e Políticas Públicas*, no 12, setembro. Brasília: IPEA.
- THEODORO, M. L. (2000): “As Bases das Políticas de apoio ao setor Informal no Brasil”, Texto para discussão no. 762, setembro. Brasília: IPEA.
- THOMAS, J.J. (1992): *Informal economic activity*, Harvester Wheasheaf, Brighton, England.
- TIRYAKI, G. F. (2008): “A Informalidade e as Flutuações na atividade Econômica”, *Estudos Econômicos*, São Paulo.
- TODARO, M. P. (1987): *Economía para un mundo en desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- TODARO, M. P. (1988): *El desarrollo Económico del Tercer Mundo*, Alianza Editorial, 3ª. Edición.
- TOKMAN, V. (1978): “Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal. Una exploración sobre su naturaleza”, *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile.
- TOKMAN, V. (2001): “De la informalidad a la modernidad”, *Seminario “La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI*, OIT, Santiago de Chile.
- ULYSSEA, G. (2006): “Informalidade no Mercado de Trabalho brasileiro: uma resenha da literatura”, *Revista de Economia Política*, vol. 26, num. 04, pp.596-618.
- ULYSSEA, G. (2008): “Instituições e a informalidade no Mercado de Trabalho”, *Estudo Econômico*, São Paulo, v.38, n.3, PP. 525-556.
- ULYSSEA, G., REIS, M. G. (2006): “Imposto sobre trabalho e seu impacto nos setores formal e informal”, texto para discussão num. 1218, IPEA, Rio de Janeiro.

- URIBE, J., y ORTIZ, C. (2006): *Informalidad Laboral en Colombia 1988-2000: Evolución, teorías y modelos*, Programa Editorial Universidad del Valle, Cali.
- VERSANO, R. (1996): “A Evolução do sistema tributário brasileiro ao longo do século: Anotações e reflexões para futuras reformas”, Texto para discussão, no. 405, IPEA.
- VIANNA, S. B., y VILLELA, A. (2005): “O pós-Guerra (1945-1955)”, em GIAMBIAGI, F. *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*, Campus Editora Elsevier, Rio de Janeiro.
- VILLELA, A. (2005): “Dos Anos Dourados de JK à Crise não resolvida (1956-1963)”, en GIAMBIAGI, F. *Economia Brasileira Contemporânea*, Campus Editora Elsevier.
- YU, H. (1996): “Estimating the Laffer Curve and Policy Implications”, *Journal of Socio-Economics*, volume 25, no. 3, pp.395-401.

